有钱人和你想的不一样

百万富翁的思维密码

SECRETS OF THE MILLIONAIRE MIND

[美] T.哈维·埃克◎著
张　荣　李雪芹◎译

中华工商联合出版社

序 言

"谁是 T. 哈维·埃克? 我为什么要读他的书?"

每次开设培训班之初,当我告诉学员们"别轻信我的话"的时候,他们感到很吃惊。为什么会如此奉劝他们呢?因为我只能从自身的经历说起。在与他们分享的观念与见解中,没有哪一个绝对是真或假、正确或错误的。它们仅代表我自己获得的成效,以及我从千千万万学生身上看到的令人难以置信的成果。不过,我相信,如果利用本书中的原理,你会彻底改变自己的人生。对于此书,不只是阅读,而要像你的生活依赖于它一样去学习它,然后尝试其中的原理。有用的继续坚持;没用的弃之脑后。

我知道自己的观点或许有点片面,但如果和钱搭上边的话,这或许是你读过的最为重要的书。我知道自己说得过于狂妄,但事实是,这本书提供了成功的愿望和取得成功之间不可

或缺的途径。正如你或许已经发现的，那是两个截然不同的世界。

无疑，你已经读过许多书籍，听过各种磁带和CD，上过各种辅导班，学过许多诸如房地产、炒股、做生意之类的致富方法。但结果呢？对大多数人来说，他们并没有赚到多少钱！他们费了一番精力，然后又回到了原状。

终于，我找到了答案。它很简单，它就是准则，让你无法回避。归结起来，如果潜意识中成功的“致富蓝图”没有设计出来，不管你学什么、了解什么、做什么，都无济于事。

在本书中，我们将为你揭秘为什么有些人注定能成为富翁，而其他人却注定贫困一生。你会找到成功、平庸，以及不能致富的根本原因，并开始改变未来的财富状况，朝更好的方向发展。你会认识到，童年会如何影响我们的财富蓝图，并导致自欺欺人的思想和行为习惯。你会借助有力的宣言，帮助你放弃毫无成效的思维方式，代之以武装头脑的“财富档案”，从而让你想得到成功就能取得成功——就像富人做的一样。你还会学到切实可行、步步为营的策略，来增加收入，积累财富。

本书的第一部分将解释，为什么一提到钱，人们的思想与

行为就受到制约。然后，将勾画出四条策略来修正我们心理上的财富蓝图；第二部分将考察富人、中产阶级人士和穷人思考问题的差异之处，然后提供十七种观点和行动指南，它们将使你的理财生涯发生永久性的变化。在本书中，我们从参加过“百万富翁思维集中培训班”并取得了巨大成果的学员写来的成千上万封信件中选出一些范例，供读者分享。

那么，我的经验是什么呢？我将从何说起呢？过去我是不是一直都很成功呢？

实际上像多数人一样，我有许多“潜力”，但却没有显露出来。我博览群书，听各种各样的磁带，参加各种各样的培训班。我是真的想取得成功，虽然不知道这种成功是为了金钱，为了自由，为了成就感，或者仅仅是为了证明自己在父母的眼里表现不错，我对成为“成功者”神迷心醉。二十来岁的时候，我做过几桩生意，每次都做着发财梦，但结果却一次比一次糟糕。

我辛辛苦苦地工作，结果却令人失望。我患上了“尼斯湖怪病”：我听过利润这东西，但从来都没有见到过。我不停地想：“如果遇上合适的生意，我一定会成功的。”但是我错了，没有一点起色……至少对我来说如此。为什么别人和我在同一

个行业能够成功，而我还是一无所有？“潜力先生”到底怎么啦？

于是我开始严肃地自我反省。通过反思自己真实的信念，结果发现，尽管我确实想富起来，但对此仍有根深蒂固的疑虑。主要是因为恐惧，害怕自己会失败。更糟的是，害怕成功一旦到手，又会失去。那样的话，自己就真成傻瓜了。更为可怕的是，我怕一直伴随自己的信念会破灭——我具有取得成功的所有“潜力”。如果发现自己本来就没有这些潜力，并注定要徒劳一生，那该怎么办呢？

幸运的是，后来我从父亲一位富豪朋友那儿得到了一些建议。他在我父母家打牌，碰巧遇见了我，那是我第三次搬回家住了。当时我住在“低级公寓”里，也就是地下室里。父亲肯定在他面前讲诉了我可怜的处境，因为在他看我的时候，眼睛里充满了同情，流露出如同葬礼上失去亲人般的眼神。

他说：“哈维，我的起步和你一样，曾经是一个彻头彻尾的败将。”不错，我当时想，这让我感觉好多了。我想让他知道，我正忙着呢……正忙着看从墙上剥落下来的涂料。

他接着往下说：“但后来我得到了一些改变我一生的忠告，我愿把它们传授给你。”哦，不，肯定是父亲给儿子家长式的

告诫，而他并不是我的父亲！他又说道："哈维，如果你做得不像你想的那样好，这就意味着其中有你不了解的东西。"当时我还是个很傲慢的年轻人，认为自己无所不知，但是，我的银行账户可不这样认为。所以我定心听了起来，他继续说道："你知道吗？大多数有钱人考虑问题的方法是很相似的。"

我回答道："我还从来没有认真考虑过这事。"听了我的话，他又说道："这并非像科学一样精确，但就绝大部分而言，富人以某种方式思考问题，穷人则用完全不同的方式，这些不同的思维方式决定了他们的行为，从而决定了最终结果。"他接着又说："倘若你像有钱人一样地思考，并像他们一样地做事，相信你也会成为有钱人吧？"我记得自己含含糊糊地回答："我想是的。""那么，"他说，"你必须要做的就是照搬有钱人的思维方式。"

当时我对他的话有些怀疑，于是问他："那么你现在在想什么？"他回答道："我在想，富人都信守自己的承诺，而我得信守对你父亲的承诺。他们都在等着我呢，再见。"他走了，但他所说的话却留了下来，让我难忘。

没有方法可以帮助我，于是我便全身心地投入到对富豪如何思考问题的研究上。我绞尽脑汁研究他们的一切，精力主要

集中在与金钱和成功相关的心理特征上。我发现父亲的朋友说的对：富人的确和穷人、中产阶级的思维方式不同。最后，我终于弄明白自己以前的想法是如何阻碍了走向财富的道路。更为重要的是，我学到了一些行之有效的技巧和策略，来纠正我的思想，这样我就能和富人们一样思考了。

最终，我想："已经了解不少了，还是验证验证吧。"我决定做一桩生意试试。我对健身在行，所以就开了一家健身零售商店，算得上是北美最早的这类商店之一。因为当时没有钱，所以不得不从维萨信用卡取了两千美元做启动资金。我试着在经商策略和思维策略上以富人为榜样，把从他们身上学到的东西运用到经营上。我做的第一件事就是全心全意取得成功，并发誓将全力以赴，绝不放弃，除非成为百万富翁。这次和以前付出的努力截然不同，以前我总是目光短浅，一看到有新的机会或遇上挫折就会选择放弃现有状况。

一旦开始用负面的惯性的方式考虑经济问题，我便开始有意识修正自己的思维方法。而在过去，我总是认为自己想的就是真理。我意识到，追根溯源，自己的思想就是走向成功的最大障碍。于是我逐步放弃那些不能朝着富有发展的想法，我使用了每一种你将在本书中读到的原理。这起作用吗？伙计，那

还用说吗？

一切进展得那么顺利，我在不到两年半的时间里开了十家商店，接下来以一百六十万美元的价格把公司一半的股票卖给了一家财富五百强公司。

后来，我搬到了阳光明媚的圣地亚哥，花了两年的时间来完善我的理论，并开始了一对一的商业资讯服务。我觉得这对大家十分有帮助，因为客户经常带着他们的朋友、合作伙伴、同事来参加我们的研讨。很快，我就开始一次辅导十个人，甚至更多。

有个客户建议我开一所学校，我觉得这个主意不错，所以就采取了行动。我建立了城市生存技能商业学校，培训了成千上万来自北美的学生，让他们掌握“城市生存技能”商业策略，快速取得成功。

在全国各地做培训的时候，我注意到了一件怪事：你可以让两个人肩并肩坐在同一个屋子里，学习一模一样的原理。但其中一个会掌握这些工具，并很快取得成功；而他身边的那个人会怎么样呢？答案是：没有多大收获。

显而易见，你可以拥有世界上最好的“工具”，但如果你的“工具箱”有一个很小的漏洞，你就会遇上麻烦。于是，基

于金钱与成功的内在理念特点，我设计了一个称为“百万富翁头脑集中营”的项目。当把内在理念（工具箱）和外部技巧（工具）结合起来的时候，每个人得到的结果都超过了预期！这就是你将在本书中学到的东西：如何利用赚钱的内在理念赢得赚钱的游戏，即如何做到想致富，就能致富！

人们经常问我，我的成功经验是不是“昙花一现”，或者说能不能持久继续下去。这样说吧，运用教给你的原理，我已经赚了一百万美元又一百万美元，现在已经是不知道多少个百万了。事实上，我所有的投资都能得到像火箭发射一样的回报！有人说我能“点石成金”，说我涉足哪个领域，哪个领域就会变成黄金。他们说对了，但他们没有意识到“点石成金”，只是拥有“财富蓝图”的另外一种说法。这将是你学了书中原理并付诸实践后得到的结果。

在百万富翁思维集中培训班开始的时候，我通常会问学员这样的问题：“你们有多少人是来学习的？”这有点像是自欺欺人的问题，就如作家乔希·比林斯所言：“并不是我们不知道的东西妨碍了我们的成功，而是我们知道的东西，它是最大的绊脚石。”这不是一本有关学习或“不学习”的书！最根本的是要让你意识到自己以前陈旧的思维方式和行为习惯是如何使

你变成现在这个样子的。

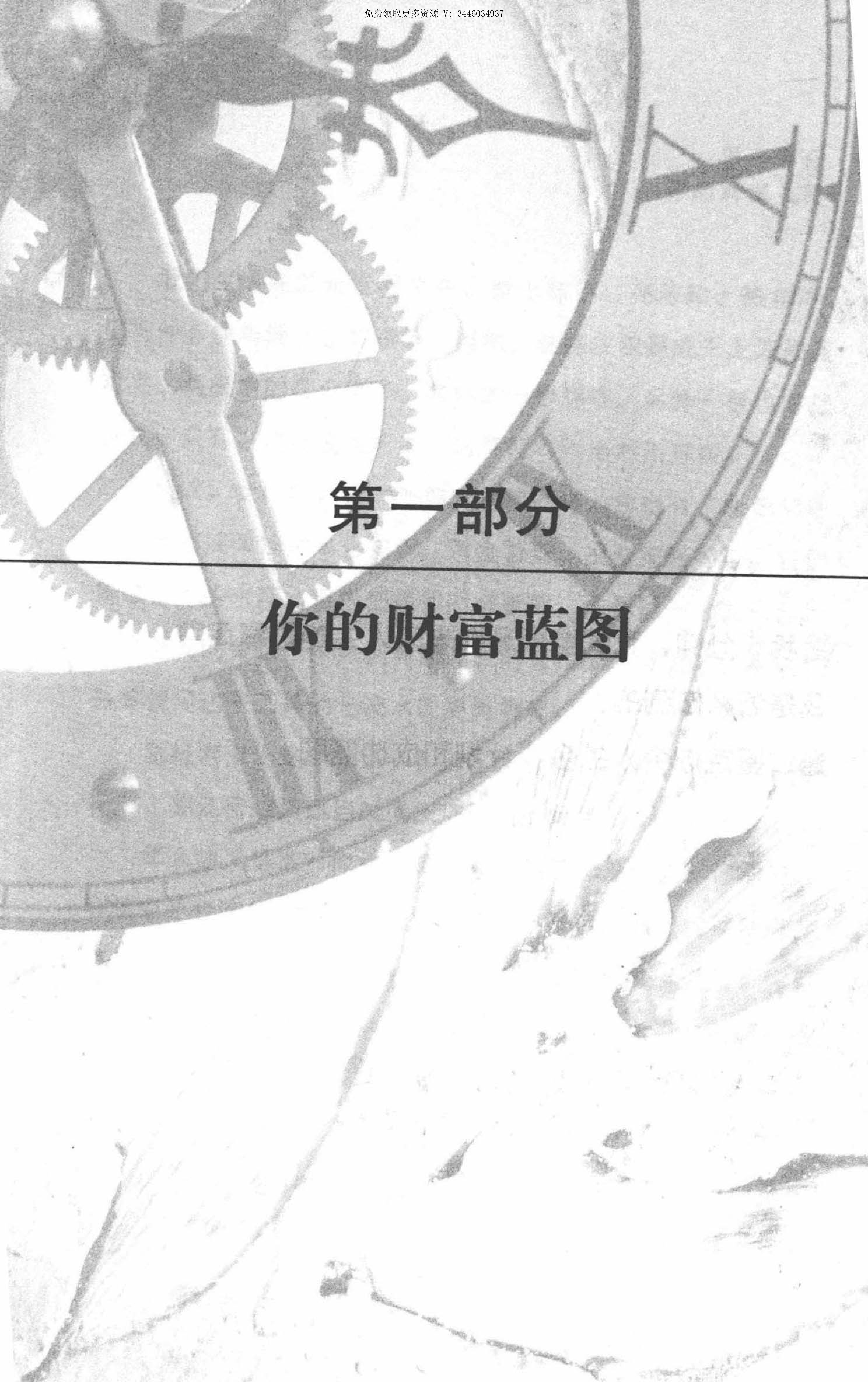
如果你真正富有、真正幸福，那再好不过。倘若不是，那我建议你考虑，你当下认为正确或适合于你的东西是否适合放在你的“工具箱”里头。

尽管我建议你“别轻信我说的话”，让你们在自己的生活中验证我提出的观念，但我还是想让你相信即将读到的理念。这并非因为你认识我本人，而是因为有成千上万采纳本书中的原理的人已经彻底改变了自己的人生。

真诚地讲，这让我想起了一个自己非常喜欢的故事。故事是这样的：有一个人在悬崖边行走，突然失去了平衡，脚下一滑，掉了下去。所幸他意识还算清醒，抓住了悬崖边伸出的石块边缘，于是他宝贵的生命便悬在了那里。他吊呀吊呀，最终喊了出来：“上面有人吗？救命！”没有回应。他不停地喊：“上面有人吗？救命！”最后终于传来了高声的回应：“我是上帝，松手吧。”但接下来你听到的仍然是：“上面有人吗？救命！”

其中的道理很简单。如果想让自己的生活水准再上一个层次，你得心甘情愿地放弃自己陈旧的思维和行为方式，用新的方式取代它们，其结果将不言而喻。

目录



第一部分

你的财富蓝图

给我 5 分钟，我就能预测你未来人生的财富走向。

我是怎么做到的?

通过鉴定你个人的金钱计划和成功蓝图。

我们生活在二元世界之中，像上与下、亮与暗、热与冷、里与外、快与慢、左与右等，当然，这些仅仅是成千上万相互对立的两极中的几个例子。其中的一极存在，另外一极也必然存在。只有右边而没有左边，这可能吗？当然不可能。

所以，就如金钱有“外部”规律一样，它也有“内部”规律。外部规律包括商业知识、资金管理、投资策略等等。它们是最根本的东西。但内部规律同样重要。这类似于木匠和他的工具之间的关系，虽然拥有最先进的工具极为重要，但能成为熟练使用这些工具的一流木匠更为重要。

我经常引用这句老话：“仅有适当的时间和适当的地点还不够，你还得成为适当时间出现在适当地点的适当人选。”

那么你又是谁？你如何思考？你的信念是什么？你的习惯和特点是什么？你的自我感觉如何？你对自己的自信程度有多高？你和别人相处得如何？你对他人的信任程度有多高？你是否真正觉得自己应该成为拥有财富的人？面对恐惧、担忧、不适等情况，你的处事能力有多强？你情绪不高的时候是不是还能够工作？

事实是，你的性格、你的思维方式，以及你的信仰是决定你成功程度的关键。我喜爱的作家斯图亚特·威尔德是这样

说的："成功的关键在于提升你的能量，如果这样做了，大家自然会被你吸引。遇到他们的时候，就是给自己做宣传！"

财富法则

你收入的增长程度与你的付出程度成正比。

为什么你的财富蓝图很重要？

你听没听过财富“突然爆炸”的人？你有没有注意过，有些人一下子有了很多钱，然后又没了？或者说，他们开始遇到了绝佳的机遇，后来却把一切都搞砸了？表面上看，似乎是因为运气不佳，遇上了经济衰退，或合伙人太差劲，诸如此类。然而，如果审视内在原因，则是另一种情况。即原因是，如果在没有心理准备的情况下得到一大笔钱，这笔财富很有可能是短暂的，你有可能会很快失去它。

大多数人都没有内在的能力创造并持有大笔资金，无法应对与金钱有关的与日俱增的挑战。朋友，这就是他们不能拥有大笔财富的主要原因。

彩票中奖者就是一个再好不过的例子。研究一次又一次地证明，不管中奖的金额是多少，大多数中彩票的人的经济状况最终又会回到原有的水平，只能拥有他们能自主支配的资金额度。

另一方面，靠自己力量致富的百万富翁情况则相反。你会注意到，这些百万富翁一旦失去他们的财富，通常在相当短的时间里又会赚回来。唐纳德·特朗普就是一个很好的例子。特朗普当时身价数十亿美元，结果一切尽失。可是两年以后，他不但挽回了损失，而且赚得更多。

为什么会有这样的现象？因为尽管有些百万富翁损失了自己的金钱，但他们永远没有失去获得成功的最重要的因素——成就百万富翁的头脑。在特朗普的案例中，他靠的就是“百万富翁”的头脑。你会不会以为唐纳德·特朗普再也不会成为百万富翁呢？如果唐纳德·特朗普仅有100万美元的净资产，那他怎么会有金钱上的成就感呢？在这种情况下，大多数人认为他会感到一无所有，就像一个商业领域的失败者。

但是，在唐纳德·特朗普的财富“恒温器”中，他的目标是10亿美元，而不是100万美元。大多数人都把自己的目标锁定在几千美元，而不是上百万美元；甚至有些人将目标定在百位，而不是千位；还有一些人的期望值竟然低于零。他们被冰点以下的期望值冻僵了，甚至连为什么失败都不知道！

现实情况是，大多数人都没有开发出自己所有的潜能，更谈不上成功。研究表明，80％的人永远摆脱不了经济问题的困

扰，没法随心所欲。同样，80%的人声称自己从来没有幸福过。

原因很简单，大多数人都跟着感觉走。他们在驾驶着人生航船的时候常常打瞌睡，他们在生活的表象层面工作和思考问题——仅仅限于他们能够看到的东西，他们老实巴交地生活在可视的世界当中。

财富法则

大多数人都没有内在的能力创造并持有大笔资金，无法应对与金钱有关的与日俱增的挑战。朋友，这就是他们不能拥有大笔财富的主要原因。

没有根就没有果实

想象一棵树，假定这是一颗代表我们生命的树，树上结满了果实。在现实生活中，我们把这些果实称作结果。我们看着这些果实的时候并不感到满意，嫌它们数量太少，个儿太小，或者味道不佳。

那么大家通常会怎么做呢？大多数人把更多的精力和关注放到了果实上，但到底是什么东西真正创造出这些果实的呢？是种子和根。

是地面下的东西创造出了地面上的东西，是无形的东西创造出了有形的东西。如果想要改变果实，你就得首先改变它的根；如果要改变有形的东西，首先得从无形处着手。

财富法则

如果想要改变果实，你就得首先改变它的根。如果要改变有形的东西，首先得从无形处着手。

当然有人会说，眼见为实嘛。对于这种人，我会问："那你何必要去付电费单呢?"虽然你看不见电流，但你无疑意识到它的存在，并使用它的能量。如果你对它的存在有什么疑问的话，把指头伸进插座，我敢保证你所有的疑虑都会立马消失。

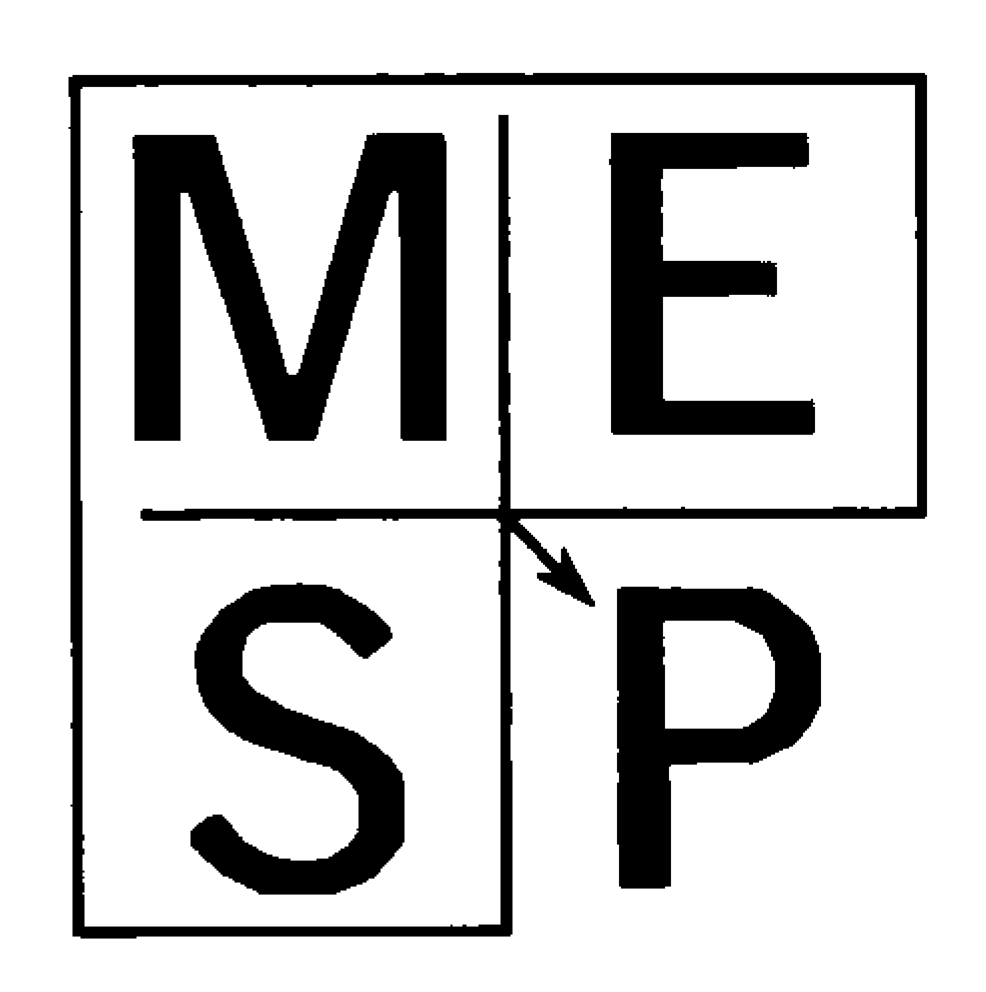
根据我的经验，这个世界上你看不见的东西的能量远大于你能看到的东西的能量。对此观点你可以心存异议，但如果在生活中不利用这一原理的话，一定会碰壁。为什么呢?因为你违背了自然规律，只有凭借地下的根才能创造地上的果实，无形的东西造就有形的东西。

作为人类，我们是大自然中的一部分，而不能凌驾其上。因此，如果和自然规律保持一致，在根的问题（即我们的"内部"世界）上下功夫，我们的生活就会一帆风顺；反之，便会困难重重。

地球上的每一处森林，每一个农场，每一个果园，都是地下之物造就了地上之物。这就是为什么把眼光放在已经得到的果实上会徒劳无益。你没有办法改变今天已经悬挂在枝头的果实，但你可以改变明天的果实。而要做到这一点，你得挖开地面，增强根的力量。

你要明白的一个重要道理是，我们并非生活在同一个层面上，而是同时生活在四个不同的世界里，这四个世界是：现实世界、心理世界、情感世界和精神世界。

四重世界



大多数人都没有意识到，现实世界其实是其他三个世界"打印出来的资料"。

比如，你用电脑写了一封信，敲了一下打印键，这封信便打印了出来。看着信件，瞧，你发现了一个打印错误。于是，你拿出值得信赖的橡皮擦，把这个错误的地方擦掉。然后你又按了一下打印键，结果打印稿上错误照旧。

哦，天哪，怎么会这样呢？你刚把它擦掉了呀！这一次，你拿出了更大一点的橡皮擦，用了更大的劲，费了更长的时间把它擦掉。你甚至研究了长达三百多页的《橡皮擦高效使用手册》。现在，你已经具备了所有需要的“工具”和知识。你已经胸有成竹，于是重新敲了一下打印键，结果印出来的还是老样子！“这不可能！”你大惑不解地吼道，“怎么会这样呢？到底怎么啦？难道见鬼了吗？”

这里的问题在于，改变“印刷品”，即现实世界，解决不了真正的问题。要解决问题，得从“程序”入手，即从心理、情感和精神世界入手。

金钱是结果，财富是结果，健康是结果，疾病是结果，你的体重也是结果，我们生活在因果世界之中。

财富法则

金钱是结果，财富是结果，健康是结果，疾病是结果，你的体重也是结果，我们生活在因果世界之中。

你是否听过有人断言缺钱就是问题？我这里要说，缺钱从

不，决不，也永远不是问题。缺钱只是某种原因掩盖之下的症状而已。

缺钱是结果，但它的根源究竟何在？归结起来，改变你“外部”世界的唯一办法就是首先改变你的“内部”世界。

不管你现在得到的是什么结果，不管是穷还是富，是好还是坏，是积极还是消极，永远记住：你的外部世界恰恰就是内部世界的反映。如果你的外部世界不尽人意，那是因为你的内部世界出了问题。就这么简单。

宣言——做出改变的神奇秘诀

在我的培训班上，我们使用了“加速学习”技巧，来让你学得更快，记得更多。这里关键在于“投入”。我们的方法遵循了一句古话：“听过的东西会忘掉，看过的东西会记住，做过的东西会理解。”

我将向你提出要求，当你每一次遇到本书中的主要法则时，请把手放在胸前，做一次口头“宣言”，然后用食指指着头再做一次“宣言”。宣言是什么？宣言就是你大声喊出来的积极进取的话语。

为什么宣言是如此宝贵呢？因为任何事情都是由一样东西构成的，那就是能量，而所有能量都是通过频率和震动传播的。因此，你做的每一个宣言都有其震动频率。当你大声宣告的时候，言语的能量通过你的细胞在体内震动。与此同时，当你触摸自己身体的时候，就会感到奇妙的共鸣。宣言不仅仅向天地万物传递具体信息，同时也在向你的潜意识传递有力的

信息。

也许有人认为宣言和申明之间的差别不大。但在我看来，并非如此。申明的定义是："表明你的预期目标正在实现的积极陈述;"而宣言的定义是："表达要采取某一具体行动或接受某一特定身份的正式意愿。"

申明表示某个目标正在得以实现。我并非热衷于两个词的比较，而每当我们作出的申明并非事实的时候，我们头脑中总会出现这样小声的声音："这不是真的，这是在扯淡。"

相反，宣言并非表述某件事情的真假，而是表达我们要做什么或者要成为什么的意图。这对于我们头脑来说是可以相信的，因为我们并没有说它的真假。再申明一下，它表达的是我们将来的意图。

就其定义而言，宣言同时通过正式的表达把能量传递到天地万物和你身上。

它的定义当中另一层意思也很重要——行动，你必须采取所有必要的行动来使你的意图变成现实。

我建议你每天早上和晚上都大声地说出你的宣言，对着镜子进行宣言将会收到事半功倍的效果。

现在，我得向你承认，当我第一次听到这样的做法时，我

说，“这绝不可能。这样的宣言对我来说太做作了。”因为我当时一文不名，就想：“管它呢，反正又没有什么害处。”于是就开始这么做了。现在看来，宣言的确会发挥了作用，这没有什么可惊奇的。

不管怎么说，我情愿有钱地做作，也不愿一文不名地装酷。你呢？

既然如此，我就邀请你把手放在胸前，跟我喊出下面的宣言……

宣言 **把手放在胸前说：**

“我的内部世界创造了我的外部世界。”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑。”

你的财富蓝图是什么？ 它是如何构成的？

无论是在广播电台还是在电视上做节目时，我都以这句话而闻名："给我五分钟，我就可以预测你后半辈子的财富状况。"

如何才能做到这一点呢？通过简短的谈话，我可以检测出你金钱和成功的"蓝图"。我们每个人的潜意识当中都有自己的金钱与成功的蓝图，这一蓝图比其他任何事情更能够决定你未来的财富命运。

那么，什么是财富蓝图？打个比方，让我们想一想建造一座房屋的蓝图，它是为这座屋子提前做的设计。同理，财富蓝图就是你预先设计的与金钱相关的计划。

我介绍一个特别重要的公式，它决定你如何创造自己的现实与财富。一些在人类潜能研究领域备受尊敬的专家把这个公式作为他们教学的基础，称之为实现程序，其步骤如下所示：

$$T \rightarrow F \rightarrow A = R$$[①]

财富法则

思想产生感触，感触产生行动，行动产生结果。

你的财富蓝图是你在金钱竞技场上的思想、感触和行动的集合体。

那么你的财富蓝图又是如何构成的呢？答案很简单。它主要由你过去，特别是小时候获得的信息或“程序”构成。

那么谁又是这种程序的源头呢？对大多数人来说，这包括父母、兄弟姐妹、朋友、权威人士、老师、宗教领袖、媒体、所属文化等等。

让我们以文化为例，一些文化是以某种方式思考和处理金钱问题的，而其他文化用的又是别的方式，难道不是这样吗？你会认为孩子从娘胎里出来就有自己的金钱观，还是得到后天的教育以后才知道如何与钱打交道的呢？没错，当然是后天教

① T 代表思想（thought），F 代表感触（feeling），A 代表行动（action），R 代表结果（result）——译者注。

育的结果。

这对你我，对所有人，都是一样的。在金钱问题上是别人教你如何去思考去行动的。这些教育完成了对你的塑造，并在你以后的生活中形成了习惯的反应。所以，你得调整、修改头脑中有关金钱的文件夹了，这也就是我们在本书中要做的事，也是我们每年为成千上万学员们做的事。

前面说过，思想产生感触，感触产生行动，行动产生结果。那么，这里有一个有趣的问题：你的思想从何而来？你为何与别人想得不一样？

你的思想来自你大脑储存箱里的“信息文件夹”。那么这些信息又从何而来？来自过去对你的程序化过程。的确这样，过去对你的塑造决定了你头脑中闪现出来的每一种想法，这就是为什么把这些想法称之为条件反射的原因。

为了体现这一理解，我们可以把上面的公式修订为：

$$P \rightarrow T \rightarrow F \rightarrow A = R$$ ①

即你的程序产生思想，思想产生感触，感触产生行动，行动产生结果。

---

① 这里的P代表程序（programming）。

因此，正如电脑一样，通过改变程序，你就迈出了改变结果的第一步。

那么，我们又是如何被塑造的呢？包括金钱在内，我们在生活的每一个领域都受到三个方面的塑造：

- 言语程序方面：你小时候听到了什么？
- 模仿方面：你小时候看到了什么？
- 具体事件方面：你小时候经历了些什么？

了解了这三方面的塑造非常重要，让我们一个一个仔细地分析。

第一种影响：言语程序方面

让我们首先从言语程序谈起。在成长的过程中，你听到了哪些有关金钱、财富和有钱人的事？

你有没有听到过这样的一些说法：金钱是邪恶的根源；存钱以防不时之需；有钱人都是贪婪的；有钱人都是罪犯；要赚钱就得努力工作；金钱不会长在树上；你不能同时既富有又高尚；金钱买不到幸福；金钱万能；富者愈富，穷者愈穷；财富

不属于你我这样的人；不是每个人都能成为有钱人；金钱有多少都不算多等等。

小时候，每当我向父亲要钱的时候，都会听到他的尖叫：“我是用钱做的吗？”我便会开玩笑地回应：“我希望如此。这样我就可以拿一条胳膊、一只手或一根指头了。”（对这样的笑话）他一次都没有笑过。

问题就在这里。所有你小时候听到的有关金钱的话都留在了你的潜意识当中，成为左右你人生财富蓝图的一部分。

言语程序影响力极大。例如，我儿子杰西 3 岁的时候，有一次跑到我面前激动地说：“爸爸，我们去看《忍者神龟》的电影吧，它就在附近上映。”我怎么都无法理解，蹒跚学步的孩子怎么就成了地理大师了。几小时以后，我在宣传这部影片的电视广告中得到了答案，广告的结尾有一句再寻常不过的广告词：“（这部电影）就在你附近的影院上映。”

我再举另外的一个例子，我们的一位百万富翁思维集中培训班学员为言语程序付出了巨大的代价，这位名叫斯蒂芬的学员赚钱没有问题，他的问题是存不住钱。

来培训班的时候，斯蒂芬每年能赚 80 万美元，过去九年一直如此，然而他却只能勉强度日。他莫名其妙地设法花钱，

要么把钱借出去，要么通过不太明智的投资全部输光。不管出于何种原因，他的净资产竟然完全为零！

斯蒂芬告诉我们，在他成长的过程中，他的母亲经常对他说："有钱人都很贪婪，他们靠剥削贫苦人的血汗赚钱。你只要有过日子的钱就足够了，否则你就是个贪婪鬼。"

这里并不需要一个火箭专家来计算出斯蒂芬的潜意识里到底发生了什么。难怪他一无所有，因为他受母亲言语程序化的影响，他相信有钱人都是贪婪的。因此，在他的脑海里，"富有"便和"贪婪"联系在了一起。在他看来，那是不好的事情。因为不愿做不好的事，在潜意识中他就不想变富。

斯蒂芬爱他的母亲，他不想让母亲对他不满。显然，基于她母亲的信念，如果他变成富人，她不会答应。所以对他来说，唯一要做的就是，把超过过日子的余钱全部处理掉。否则，他就会成为贪婪的人！

你可能会想，在变得有钱和得到母亲或其他人的赞许之间，大多数人都会选择有钱。事实并非如此！人的思想不是这样运转的。的确，选择有钱似乎符合逻辑，但当人的潜意识必须在根深蒂固的情感和逻辑之间做出选择的话，情感几乎总是占了上风。

财富法则

但当人的潜意识必须在根深蒂固的情感和逻辑之间做出选择的话，情感几乎总是占了上风。

让我们再回到这个的故事。在培训班上了不到十分钟的课，通过利用一些极为有效的经验性的技巧，斯蒂芬的财富蓝图就发生了根本性的变化。随后的两年时间里，他从一文不名变成了百万富翁。

在课堂上，斯蒂芬开始意识到，那些无助的信仰来自他的母亲，是他母亲过去受到程序化的结果，而不是他自己的。接下来我们更进一步帮助他创造出一种策略，让他在变富的同时又不会失去母亲的认可，这实际上很简单。

他母亲喜欢夏威夷，所以他在毛伊岛①投资了一套海岸公寓，把母亲送到那里度过了一个冬天。她感觉住在了天堂，他也有同感。首先，他母亲现在喜欢儿子富有，而且逢人就说儿子是多么慷慨。他再也不用为如何照料母亲而发愁了，这真是

---

① 在太平洋中北部，夏威夷群岛中的第二大岛。——译者注。

妙极了！

就我自己而言，在经历缓慢的起步以后，我的生意兴隆了起来，但我投资的股票似乎并不赚钱。有了财富蓝图的思维之后，我开始回顾自己小时候的情景，每天下班以后，爸爸都会坐在餐桌前看报纸，浏览证券页面，用拳头砸着桌面喊："这些臭股票！"接下来的半小时他会夸夸其谈玩股票是多么愚蠢，称去拉斯维加斯玩老虎机也比玩股票赚钱。

现在你该知道言语影响的力量了吧，知道我为何在股票上赚不了钱了吧？我已经被编入了失败的程序，编入了选错股票、选错价格、选错时间的程序。为什么？是因为潜意识当中在我的财富蓝图里认为"股票毫无益处"！

我所能说的是，通过从我内心的"财富花园"里挖掉根深叶茂的毒草，我得到了更多的果实！事实上，在对自己的重新设定后的第二天，我选的股票就开始上涨。自此以后，我在股票市场取得了惊人的成功。这似乎奇怪而难以置信，但如果你真正了解财富蓝图是如何起作用后，就不足为奇了。

同时，你潜意识中的设定决定了你的思维。你的思想决定了你的决策，你的决策决定了你的行为，这些因素最终决定了结果。

这里有四种关键的变化因素，每一种都在你财富蓝图的重新编程中起着重要作用。它们虽然简单，但却能量非凡。

第一个变化因素是意识。如果觉察不到某种东西的存在，你就无法改变它。

第二个变化因素是理解。通过理解你“思维方式”的源头，你就能意识到它如何来自你的外部世界。

第三个变化因素是舍弃能力。一旦你意识到某种思维方式不是你自己的，你可以以旁观的角度决定其去留——这取决于你今天是怎样的人，明天又想做一个怎样的人。你可以顺其自然地把这种很久很久以前就储存在你的信息“文件夹”中的思维方式埋藏起来，不让它再发挥任何作用。

第四种变化因素是再设定能力。我们将在本书的第二部分开始这一进程，给你介绍产生财富的心理机制。

变化步骤：言语程序化

意识：写下所有你小时候听到过的关于金钱、财富、有钱人的表述。

理解：写下目前这些言语在多大程度上影响了你的财富人生。

舍弃能力：你能发现它们只代表你学到的想法而并不代表你自己吗？目前你可以选择做出变化吗？

宣言 **把手放在胸前说：**

“我以前听到的关于金钱的看法并不正确，我决定采取新的有助于我的幸福与成功的思维方式。”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑。”

第二种影响：模仿方面

塑造我们的第二种方式是模仿。在你的成长过程中，你的父母或监护人对待金钱的态度是什么？他们能否有效地理财吗？他们爱花钱还是爱攒钱？他们是精明的投资者还是从不投资？他们喜欢冒险还是思想保守？

你们家的钱一直不变还是流动很快？你们家钱来得容易还是艰难？钱在你们家是快乐的源泉还是造成激烈争吵的缘由？

为什么这些信息很重要呢？你或许听过这么一句谚语："看样学样"。人类何尝不是如此？孩子们经常通过模仿周围的

一切来学习。

尽管我们大多数人都不愿承认，但下面的古谚语还是有一番道理："掉下来的苹果总在树的附近。"

这让我想起一则故事。有一位女士，做火腿时总是把两头都切掉，她的丈夫很迷惑，于是问她为什么要这么做。她回答道："我妈妈就是这么做的。"正好那天晚上她妈妈前来就餐，所以他们就问妈妈这么做的原因。妈妈回答说："我妈妈就是这么做的。"然后他们决定给姥姥打电话问为什么做火腿时要把两头切掉。你猜她是怎么回答的？"因为我的锅太小了！"

这里我要表达的观点是，通常来讲，在对待金钱问题时，我们容易效仿父母的一些做法。

例如，我父亲是一位企业家，他从事建筑工作。每个项目他要建数十套到上百套房子，每个项目都需要大笔投资。我父亲总是拿出家里所有的资金，还要从银行里贷出一大笔钱，直到把所有的房屋都销售出去，把现金拿回来为止。于是，每当开发一个项目，我们就变得一无所有，还要欠上一屁股债。

你可以想象，在这种时候，父亲不会有好情绪，也不可能出手大方，甚至向他要一分钱的东西，他除了说"我是什么？我是钱做的吗？"还会说"你疯了吗？"当然，我是一个子儿都

得不到的，能得到的只是父亲瞪着眼说“以后想都别这样想”时的表情，相信你能想象得出这种情景。

当时的建筑工程要持续一两年的时间，房子才能最终卖出去。接下来，我们就赚大钱了。突然间，我父亲像变了一个人。他变得心情愉快，为人和蔼，而且极为大方，他会问我要不要钱。当时我真想把他瞪着眼的表情还给他，不过我倒没那么傻，所以只是这么回答他：“当然，谢谢爸爸！”同时翻翻白眼。

后来的日子过得还算不错……直到有一天，他回家宣布：“我发现了一块好地皮，我们可以再建一座楼房。”我清楚地记得自己当时对父亲这样说：“挺好的，爸爸，祝您好运。”而我的心却凉了半截，知道我们将又一次在挣扎中度日子了。

这样的生活自打我记事时就开始了——从我 6 岁的时候，到我 21 岁搬出父母的房子，才算是结束了。

21 岁的时候，我从学校毕业，正如你猜想的，成了一名建筑师，后来我又接着做了几个与建筑有关的生意。出于某种奇怪的原因，我没有赚到多少钱，而且很快就一文不名了。后来我又做起了其他的生意，并且相信自己会有出头之日，但一年以后又掉进了低谷。

这种上下起伏的日子持续了近十年以后，我才意识到或许问题不在于我选择了什么行业，或选择了怎么样的合作伙伴，或雇佣了怎么样的员工，或者经济状况如何等等。我最终意识到，或许我在无意识中复制了父亲上下起伏的收支方式。

谢天谢地，我学到了你们将在本书中要学的东西，摆脱了那种“溜溜球”式的生活，对自己进行了重新的塑造，并开始有了稳定增长的收入。如今，一切进展顺利的时候，以往的惯性依然不断出现。不过，现在我头脑中储存的是另外一个文件夹，它观察到我的感觉后对我说：“感谢你能与我分享，现在让我们再次集中精力，回到工作上去。”

另一个例子来自我在佛罗里达奥兰多的培训班。像往常一样，大家一个一个地来到台前，和我合影、问好或表示谢意。我永远也忘不了其中的一位年龄偏大的先生，因为他来到我面前时在哭泣。他喘着粗气，不断地用袖子擦着眼泪。我问他到底怎么回事，他说：“我今年 63 岁了，我一直在读各种各样的书，各种各样的研讨会我一个都没落下。我见过每一个演讲者，尝试过他们教的每一种方法。我做过股票、房地产，后来又做过十来个不同的行当。我还重返大学，拿了 MBA 学位。我学到的知识比十个常人学到的知识都要多，然而我一直都没

有赚到钱。我一直都是兴致勃勃地开始，最终两手空空。这么多年来我一直不知道这是为什么。此前我一直认为自己只是一个老笨蛋。

“最后，在听完你的讲座，回想了我的经历以后，一切都明白了。原来我没有问题，问题在于我把父亲的财富蓝图存进了自己的头脑，让我遭受了惩罚。我父亲是从美国大萧条年代过来的，每天都在努力找工作或做些买卖，结果都是空手而归。我多么希望自己四十年前就懂得模仿和金钱模式的关系。以前所学所知简直是在浪费时光。”他哭得更厉害了。

我回答道：“绝不是你学到的知识浪费了你的时间！这些知识处于潜伏状态，呆在你的‘才智’库中，等待着出头的时机。既然你已经建构起了一个‘成功蓝图’，你学到的所有东西将会派上用场，你将直奔成功之路。”

对大多数人而言，听到真理以后，就开始认识它了。那位老人这时变得兴奋起来，又一次开始喘着粗气，嘴角绽开了笑容，用力拥抱着我说：“谢谢你，谢谢你！”后来我收到了他的来信，他的财源滚滚：在过去的 18 个月里积累的财富比他过去 18 年里积累的财富总和还要多。我喜欢这样的结果！

这个故事又一次证明，你可以拥有世界上所有的知识与技

能，但如果你制定的“蓝图”没有朝着成功的方向，那你将注定永远赚不到钱。

经常有一些培训班的学员，他们的父母亲要么经历了二战，要么经历了经济大萧条。当意识到父母对他们有关金钱的信仰和习惯产生了如此大的影响时，他们经常会感到震惊。有些人疯狂地花钱，认为“很容易失去所有的金钱，所以尽可能地享受金钱带来的好处”。另一些人则恰好相反，他们把钱攒下来“以备不时之需”。

攒钱以备不时之需，听起来是个不错的想法，但它会带来很大的问题。我们的另外一门课程包含了意念力量原则。如果你为了不时之需而攒钱，那你会得到什么？得到的只是不时之需！我劝你还是别那么做了。相反，把注意力转移到为了快乐的日子或为了获得经济自由的日子攒钱，那么，根据意念法则，你会得到快乐和经济自由的时光。

前面我们说过，在对待金钱方面，我们趋向于和父母亲的做法一致，但也会有例外。我们有些人恰好和父母亲的做法截然相反。怎么会这样呢？是不是愤怒或叛逆在作祟？简言之，它取决于你对他们有多大的愤怒？

在孩提时代，我们不会对父母说：“爸爸妈妈，请坐，有

件事想和你们商量商量。我不喜欢你们理财的方式，包括你们的生活方式，所以等我长大后会和你们完全不同，我希望你们能理解。晚安，祝你们好梦！”

相反，当我们不满的时候，反应会很强烈，所以更有可能会这么说：“我恨你们，我不会像你们一样。等长大了，我会成为有钱人。不管你们愿不愿意，我都会按我想要的方式生活。”然后跑回卧室，把门甩上，用力敲打枕头或随手拿东西摔打，以发泄自己的怒气。

许多来自贫困家庭的人容易带有愤怒或有叛逆情绪。通常，他们会走向致富的道路，或至少会有这样的动机。但他们也会遇上一个小问题，实际上也是个大问题：不管这些人已经有钱了还是努力想获得成功，他们通常都并不快乐。为什么呢？因为他们对财富的认识或者赚钱的动机都与愤怒和不满联系在一起。结果，在他们脑子里，金钱和愤怒联系在了一起，这些人赚的钱越多，他们就越是充满愤怒。

最后，更高的自我会说：“我已经厌倦生气，厌倦承受压力，我只想得到宁静和快乐。”所以就问把金钱和愤怒联系起来的意识面对这种状况该怎么办，该意识回答说：“要想不生气，就放弃你的金钱。”于是更高的自我就这么做了，即放弃

了金钱。

结果，他们做过了头，做出了不明智的投资决策，或者说和财富灾难性地分了手，或者说用其他的方式破坏了自己的成功。不管如何，这些人现在快乐了，对吗？错！他们变得比以前更加糟糕了，因为他们现在不仅仅是愤怒，除了愤怒，他们还变得一无所有。他们放弃了不该放弃的东西！

他们放弃了金钱而不是愤怒，即他们放弃的是果实而不是根。实际上，真正的问题一直都是他们与父母之间的不满情绪。如果这种不满情绪得不到解决，不管有没有钱，他们都不会变得真正快乐或平静。

赚钱或获得成功的动机，极为重要。如果你获得金钱或成功的动机，从根子上讲是一些无益的因素，诸如恐惧、愤怒，或需要“证明”你自己，那么你永远都得不到快乐。

财富法则

如果你获得金钱或成功的动机，从根子上讲是一些无益的因素，诸如恐惧、愤怒，或需要“证明”你自己，那么你永远都得不到快乐。

为什么会这样呢？因为用金钱解决不了内在的任何问题。以恐惧为例，在研讨班上，我问听众："你们有多少人愿意把"恐惧"作为成功的动机？"没有多少人举手。我又问："你们有多少人愿意把安全作为自己成功的主要动机？"结果几乎每个人都举起了手。但是，激发安全与恐惧的动机实际上是一样的。人们是从不安全的感觉中寻求安全，而不安全又是建立在恐惧基础之上的。

那么，花钱多能解决恐惧问题吗？希望如此！但答案是完全否定的。为什么？因为钱不是问题的根源，根源是恐惧。更可怕的是，恐惧不只是一种问题，而且是一种习惯。因此，赚钱多只能改变我们的恐惧方式。一无所有的时候，我们有可能非常害怕永远不能取得成功，永远两手空空。然而，一旦成功，我们的恐惧就会变成"我们如果失去既得的东西该怎么办？"或"每一个人都会垂涎我获得的成功"或"税收让我失去的太多了"。简言之，除非找到这一问题的根源来解决恐惧问题，否则有多少钱都不管用。

实际上，和担心赚不到钱相比，人们更担心赚到钱以后又会失去它。当然，这两种做法都不是明智的生活方式。

和被恐惧左右的人一样，还有一些人想积极取得财富上的

成功，来证明自己有“足够的能力”。在本书的第二部分我们将详细谈论这一话题。但在此要说的是，无论有多少钱，也同样不能保证你足够好，金钱不能改变你既成的状态。再次要说的是，和恐惧一样，“一直想证明自己”同样会成为你的生活习惯，你甚至意识不到它。你声称自己是取得成就的人，是不折不挠的开拓者，是有毅力的人，这些都是好品质。唯一的问题是你怎样成为这样的人呢？是什么动力成就了上述这些呢？

对于那些想要证明自己的人，感觉自己不够好的人，有再多的钱，或其他任何东西，都不能让他们觉得自己很好。

再一次申明，你的内部世界反映你的外部世界。如果认为自己拥有的财富还不够多，你会确认这一想法并确信你拥有的不够多的现实。反过来讲，如果你认为自己很富足，你也会确认这一想法，并确信你很富足这一现实。为什么？因为“富足”将会成为你的根，它将会成为你自然而然的生活方式。

通过把你的金钱动机与愤怒、恐惧和需要证明自己的欲望分开，你可以建立新的联系，通过意志和决心、奉献与快乐来赚钱。那样的话，你再也不需要通过放弃金钱以换取快乐。

与父母背道而驰并非总是问题。相反，如果你是个叛逆者（通常排行老二的孩子总是如此），而你的父母又没有良好的理

财习惯，你和他们背道而驰或许是件好事；反过来讲，如果你的父母非常成功，而你却与他们背道而驰，那你可能会遇上严重的经济问题。

不管哪一种情况，重要的是要意识到在有关金钱的事情上你的父母对你有何影响。

变化步骤：模仿

意识：想一想你的父亲或母亲有关金钱和财富的生活方式和习惯，写下你在何种程度上认同或反对他们的方式或习惯。

理解：写下这种示范性行为对你经济生活产生的影响。

舍弃能力：你能发现这种方式仅仅是你从他们那里学来的，而不是你自己的吗？你能发现目前有自己的选择，从而走与他们完全不同的路吗？

宣言 **把手放在胸前说：**

"我以前学到的只是父母亲对待金钱的方式，我要选择自己的路。"

指着头部说：

"我拥有百万富翁的头脑。"

第三种影响：具体事件方面

第三种塑造我们的主要方式是具体事件，你小时候经历了哪些与金钱、财富和有钱人有关的事？这些经历极为重要，因为那些经历会决定你现在赖以生存的信念。

让我给你举个例子，一位手术室的女护士参加了我们的百万富翁培训班。这位叫乔西的护士收入丰厚，但不知怎么回事，她的钱总是花得光光的。当我们进行深入探讨的时候，她回忆说在 11 岁时，她和父母、妹妹一起去一家中餐馆就餐，她的父母就金钱的事情发生了激烈的争吵。她父亲当时站起来大喊大叫，用拳头砸着桌子。她记得父亲脸上先是发红，后来开始发青，最后因心脏病突发而倒在了地上。她当时是游泳队的队员，接受过心肺复苏术培训。尽管她对父亲实施了抢救，但还是无济于事，父亲最终死在了她的怀里。

自此以后，在乔西的脑海中，金钱和痛苦联系在了一起。她成人以后，潜意识驱使她把所有的钱都花掉，以此来驱散心中的痛苦。同样引起人的兴趣的是她成为了一名护士。为什么？是不是与她试图挽回父亲的生命有关呢？

在课堂上，我们帮乔西看清自己的财富蓝图，并帮她进行

修正。如今，她已经能够自如地处理自己的财务问题，并且不再从事护士的职业了。倒不是她不喜欢自己的工作，而是她发现因为出于错误的原因选择了护士职业。她现在从事财务策划工作，一对一地帮助别人认识为何过去受到的影响会左右他们现在的经济生活。

让我再举一个有关具体事件的例子。我妻子 8 岁的时候，每当听到冰激凌的小车经过时叮当作响的铃声，就会跑到妈妈那里要 25 分硬币。而她的妈妈总是这样回答："很抱歉，亲爱的，我没有钱，去问爸爸要，所有的钱都由爸爸管。"于是她又去问爸爸要，爸爸会给她 25 分硬币，让她买来自己喜爱的冰激凌蛋卷，那时，她感觉自己就是世界上最快乐的孩子。

一周接着一周，一直都是如此。那么我妻子就金钱方面学到了些什么呢？

首先，男人掌管所有的钱。所以等我们结婚以后，她会从我身上期望得到什么呢？你说对了：票子。我要告诉你的是，她要的不再是 25 分！她已经升级了。

其次，她学习到女人都没有钱。如果她妈妈（她的女神）没有钱，显然她也应该如此，潜意识驱使她把所有的钱都花光，对此她做得非常出色。如果你给她 100 美元，她就会花掉 100 美元；

如果你给她 200 美元，她就会花掉 200 美元；如果你给她 500 美元，她就会花掉 500 美元；如果你给她 1000 美元，她就会花掉 1000 美元。后来，她参加了我的培训课程，从中学到了杠杆效率。我再给她 2000 美元时，她就会花掉一万美元！我试图向她解释："你理解错了，亲爱的。杠杆效率意思是我们应该赚到一万美元，而不是花掉这么多的钱。"不知为何，她就是不明白。

生活中，唯一引起我们争吵的就是钱，它几乎断送了我们的婚姻。那时我们还不知道，我俩的金钱观截然不同。对我妻子而言，钱就意味着享乐（就如享受她的冰激凌）；对于我来说，从小就认为应该把钱积攒起来，去创造自由。

对我而言，每当我妻子花钱买东西，我就觉得她花费的不是钱，而是我们未来的自由；对她而言，每当我阻挠她买东西的时候，她会觉得我在剥夺她生活的乐趣。

谢天谢地，我们最后终于学到了如何修正我们的财富蓝图。更为重要的是，我们为两个人的关系创造出了第三种财富蓝图。

黛博拉·查米托夫的成功故事

自：黛博拉·查米托夫

给：哈维·埃克的课程

哈维：

今天，我已经有 18 项被动收入，我不再需要一份工作。是的，我有钱了。但更为重要的是，我的生活丰富了，既充满欢乐，又丰富多彩！而过去并非如此。

金钱曾经对我来说是负担。我委托陌生人为我料理财务，这样我就不必为它费心了。上次股票市场暴跌以后，我几乎血本无归，等我意识到的时候已经太晚了。

更重要的是，我失去了自尊。由于恐惧、羞愧和绝望，我开始躲避身边所有的人和事，我一直都在惩罚自己，直到我参加百万富翁思维集中培训班。

在那个使我发生转变的周末，我获得了力量，决心重新支配我自己的财富命运。我接受了有关财富的宣言，原谅了过去所犯的错误，深信自己能够富起来。

现在，我真正在享受着理财的乐趣！我获得了经济上的自由，并相信以后永远如此，因为我拥有了百万富翁的头脑！

真是这样吗？让我这么说吧，我一生当中目睹了三个奇迹：

1. 我女儿的出生。

2. 我儿子的出生。

3. 我和妻子不再为钱的问题而吵架。

有数据显示，夫妇关系破裂的首要原因是金钱。因钱的问题而争吵，其背后最大的原因不是金钱本身，而是他们的“蓝图”不匹配。至于你有多少钱，这并不重要。如果你的财富蓝图和你相处的人的蓝图无法相容，那你将面临巨大挑战。对已婚夫妇如此，对恋人，对家人，甚至对生意上的伙伴也是如此。关键在于你要清楚你应对的是你们的蓝图问题，而不是金钱问题。一旦弄明白一个人的财富蓝图，那么处理问题的方式将对大家都有好处。开始的时候，你可以设想你和你的伙伴在金钱问题上有不同的看法。不要因此而感到不安，相反要去寻求理解。尽力弄清楚，对你的伙伴而言，在钱的问题上，什么最重要。同时，找出其对钱的动机和心存的恐惧。这样，你就

可以找到问题的根，而不是果实，然后有的放矢。否则，想处理好你们的关系，没门！

如果你参加百万富翁思维集中培训班的话，你学到的一项最为重要的内容将是，如何识别你的伙伴的财富蓝图，这和在你们之间构建出全新的财富蓝图一样重要。当你的伙伴得到了你真正想让他得到的东西，这个新蓝图对你也会十分有用。能做到这点，是一件很幸运的事，因为它缓解了大多数人心中的痛若。

变化步骤：具体事件

这里有一个你可以和同伴一起做的练习。坐在一起讨论各自关于金钱观的经历——小时候听到的有关钱的看法，家庭的影响，以及任何影响到你们情感的事件。同时，弄清楚金钱对你的同伴来说究竟意味着什么，是乐趣、自由、安全，还是地位？这将有助于你识别对方当前的财富蓝图，也有助于你弄明白为什么你们会有不同的看法。

接下来，从同伴的角度来讲，讨论现在想要什么。通过讨论，彼此对金钱和成功的目标与态度达成一致，然后列一个清单，把你们互相认同的态度和行动措施写下来贴在墙上。一旦

出现问题，要非常温柔地提醒对方，这些内容是你们俩客观地、理智地、在不受以前的财富蓝图左右的前提下一起想出来的。

意识：想一个你小时候经历过的、与金钱有关的、影响到你的情感的事件。

理解：写下这一事件对你目前的生活产生的影响。

舍弃能力：你能发现这种方式仅仅是你学来的，而不是你自己的吗？你能发现目前自己选择了不同的道路吗？

宣言 **把手放在胸前说：**

“我放弃过去对自己无益的金钱经历，创造全新、富有的未来。”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑。”

你的财富蓝图的目标是什么?

现在该回答关于“百万富翁”的问题了。你当前的金钱和成功蓝图是什么?是什么样的结果在潜意识当中驱使你向前走呢?是为了成功、平庸,还是经济上的失败?你对金钱的规划是为了奋斗还是为了安逸?你是为了赚钱而工作还是为了得到心理平衡而工作?

你习惯于获得稳定的收入还是不稳定的收入?你听说过这句话吧:“(钱)先有了,又没了,接着有了,接着又没了?”这种剧烈的起起伏伏,表面上好像是来自外部世界。例如:“我找了一份报酬颇丰的工作,可后来公司倒闭了,于是我自己开了一家公司,生意越来越好,但后来市场疲软。接下来我又开了一家公司,生意还不错,可是我的合作伙伴不干了……”请别再受愚弄了,你的蓝图就是这个样子。

你计划要获得高收入、中等收入,还是低收入呢?我们当中许多人有具体的收入计划吗?你想一年赚 2 万美元到 3 万美

元，还是 7 万到 10 万美元，或者是 15 万美元到 20 万美元?甚至更多?

几年前的一个晚上，我在为时两个小时的研讨班上遇到了一位穿着极为考究的男士。研讨结束后，他来到我的面前问，在他每年已经能赚 50 万美元的前提下，为期 3 天的百万富翁头脑培训是否对他完全有用。我问他每年赚 50 万美元的状况持续多久了。他回答道:“过去 7 年一直如此。”

这正是我期望听到的。我问他为什么不一年赚 200 万呢。我告诉他，我们的计划是为那些想完全发挥自己致富潜力的人服务的。同时，我又让他想一想，为何在赚到 50 万美元时就停滞不前了。于是他决定考虑我们的课程计划。

一年以后，我收到了他的一封电子邮件，邮件中说:“你们的课程计划太不可思议了。不过我还是犯了个错误，基于我们的讨论，我把我的财富蓝图的目标制定在了每年赚取 200 万美元上。现在我已经到达了这个目标，所以我决定再来上你的课，把目标定到一年赚 1000 万美元。”

在此我要说的是，你要赚多少钱，具体数目并不重要，重要的是你是不是完全发挥了自己的潜力。我知道，许多人会问，他们究竟要那么多钱干嘛?首先，这个问题明显无益于你

财富的积累，也清楚地表明一个人想要修改自己的财富蓝图。其次，想赚巨额财富的主要原因如果是想在非洲大力开展慈善事业，帮助非洲艾滋病患者，那这就是富人"贪婪"的信仰！

让我们继续往下说。你是计划攒钱还是花钱？你计划要管好自己的资金，还是继续经营不善？

你会计划选择能够获得全胜的投资还是宁愿做一个失败者？你或许会问："我如何才能做到把股票或房地产作为财富蓝图的一部分呢？"答案很简单。是谁选择股票或房地产投资的呢？是你自己；是谁选择买进的时间呢？是你自己；是谁选择卖出的时机呢？也是你自己。我猜想你已经深谙其中的计算方法了。

我在圣地亚哥有一位叫拉里的朋友。一谈到赚钱，拉里就像一块磁石一样：他的确有高收入的蓝图，但每次投资得到的都是"死亡之吻"。不管他买什么，都会像石头一样往下跌（你相信他的父亲也有着同样的问题吗？一点不假！）。我和拉里保持密切的联系，这样我就可以向他咨询一些投资建议。通常他给我的建议都是完全行不通的！但不管他建议什么，我都会反其道而行之。我喜欢拉里！

另一方面，请注意其他人拥有点石成金本领时的情况，他

们接触到的所有东西都能变成金子。不管是点石成金，还是"死亡之吻"，都是对财富蓝图的体现。

再次说明，你的财富蓝图将决定你的经济状况——甚至决定你的个人生活。如果你是一位在财富蓝图中把收入定得低的女士，那么很有可能你会吸引一位同样情况的男士，这样你就可以呆在自己"舒适的经济空间"里了；如果你是一位对财富要求不高的男士，那么很有可能会吸引一位只会花钱的女士，让她把你赚的钱都花光，这样你也可以待在自己"舒适的经济空间"中了。

大多数人都认为，他们的成功主要依赖于自己的商业技能和知识，或者至少是他们遇到的市场机遇。我不愿说破事情的真相，但的确他们的想法只是空中楼阁。

你在商业世界中表现如何，那是由你的财富蓝图决定的。你的所作所为一直都在验证自己的财富蓝图。如果你的财富蓝图里制定了每年赚 10 万美元的目标，那它刚好就是你的公司能够做到的，刚好能够为你每年赚 10 万美元左右。

如果你是一位营销人员，你的财富蓝图中制定了每年赚 5 万美元的目标，但不知怎么回事，你销售工作极为出色，一年赚了 9 万美元。在这种情况下，一定要为接下来收益不好的一

年做好准备，因你将被带回到自己的财富蓝图水准。

同理，如果你制定的目标是每年 5 万美元，可是你的收入连续几年大幅下滑。遇到这种情况，请不要担心，你会赚回来的。因为这是由思维与金钱潜意识中的规律决定的，处在这种境遇中的人可能会横穿马路去撞公交车，结果刚好得到每年 5 万美元的保险！其中的道理很简单：如果你的既定目标是每年赚 5 万美元，那么不管采取何种方式，最终你都会得到这么多的钱。

我又要问了，你如何能知道自己财富蓝图的目标是多少？最明显的方法就是看你的结果。看看你的银行账户；看看你的收入；看看你成功的投资；看看你生意上的成功之处；看看你是喜欢花钱的人还是喜欢攒钱的人；看看你能不能把钱管好；看看你是不是做事一如既往；看看你赚钱有多卖力；看看与你的钱有牵扯的其他人。

赚钱对你来说是要付出代价？还是唾手可得？你是开公司还是打工？你是频繁地更换公司和工作？还是长久地坚持？

你的财富蓝图就像是恒温器。如果室温是 72 度①，那么

---

① 这里是华氏温度，相当与摄氏 22.22 度。——译者注。

把恒温器的温度设定成 72 度就比较合适。这里有一个有趣的现象。会不会因为把窗户打开，外面寒冷的空气涌入，室温就会降到 65 度？当然会。那么最终又会发生什么呢？在这种情况下，恒温器就会开始工作，把温度升回到 72 度。

同样，会不会因为把窗户打开，涌入炎热的空气，室温就会升到 77 度？答案也是肯定的。那么最终又会发生什么呢？同样，恒温器也会开始工作，把温度降至 72 度。

唯一能够永久改变室温的方法就是重新设定恒温器的温度。同理，唯一“永久”改变你的财富水准的途径就是重新设定你的财富恒温器——你的财富蓝图。

财富法则

唯一能够永久改变室温的方法就是重新设定恒温器的温度。同理，唯一“永久”改变你的财富水准的途径就是重新设定你的财富恒温器——你的财富蓝图。

你可以尝试任何想尝试的东西，你可以增长自己在商务、市场、销售、谈判、管理等方面的知识，你可以成为房地产或

股票市场的专家。所有这些都是极好的“工具”，但到头来，如果没有足够大、足够结实的内部“工具箱”来创造、容纳足够多的钱，那么世界上所有的工具对你来说都毫无用处。

再一次告诉你的是，这里有一个简单的算式：“你的收入只能按照你所期望的程度增长。”

不管是幸运还是遗憾，你的个人财富蓝图会伴你终生——除非你识别出来，并改变它。这正是我们将在本书第二章要继续解决的问题。

记住，所有改变的第一要素是意识。有意识地观察自己，观察你的思想、你的恐惧、你的信仰、你的习惯、你的行动，甚至模糊不清的地方，把自己放在显微镜下研究。

大多数人认为生活是建立在选择的基础之上，但答案通常并非如此！即使真正受到启发，每天作出的能够反映我们当时意识的选择很有限。对大部分人而言，我们就像机器人，受到过去陈旧习惯的控制，自动地运转着，意识就是这么起作用的。意识在一直观察你的思想和行动，所以你就能够根据当下情况真正地选择生活，而不受过去程序的左右。

财富法则

意识在一直观察你的思想和行动，所以你就能够根据当下情况真正地选择生活，而不受过去程序的左右。

通过意识，我们就可以生活在今天，而不是过去。这样，我们就可以适当地应对当前的形势，彻底开发我们的技能和天赋的潜力，而不是受过去的恐惧感和不安全感的驱使，难以恰当地应对所发生的事情。

一旦你有意识地思考，你就可以客观地看到自己所受到的程序化的结果：简言之，就是对你过去接受并遵守的信息的记录，而那个时候你还太小，并不能更好地理解这些信息。你可以看到，这种影响产生的结果是你现在的样子，而不是本来的你。你不是在做“记录”，而是扮演了“录音机”的角色；你不是玻璃杯中的“液体”，而是“玻璃杯”本身；你不是软件，而是硬件。

不错，基因可能起作用，精神方面的因素也可能起作用，但把你塑造成现在这个样子的主要是来自别人的影响。正如我

前面讲到的，信仰本身并没有真和假、正与误。如果不考虑其有效性，我们可以把信仰看作一代代传下来的观念。有了这样的认识，你可以有意识地放弃任何有碍于财富的信仰和生活方式，代之以新的信仰和生活方式。

在课程中，我告诉学员："你们头脑中的思想没有免费的。"你的每一个思想要么会成为一种投资，要么会让你们付出代价，要么使你们走向幸福与成功，要么背道而驰，要么使你们勇气倍增，要么使你们信心全无，这也是为什么明智地选择自己的思想与信仰极为重要的原因。

如果意识到你的思想和信仰不能代表本来的你，它们未必一定依附在你的身上。任何东西都是没有意义的，除非你赋予它们以意义。

还记得我说过别轻信我说的话吗？那好，如果你真正想让你的人生启航的话，就别轻信你自己说的话。如果你想开悟的话，就别轻信你的某个想法。

如果像大多数人一样，你想相信某件事，那么请接受有利于你的信仰，能够让你致富的信仰。请记住，思想产生情感，情感产生行动，行动产生结果。你可以选择像有钱人一样思考，一样行动，从而创造出像有钱人一样的结果。

问题是，“有钱人如何思考，如何行动呢?”这就是你在本书的第二部分即将要发现的东西。

如果你想永远改变自己的致富道路，请接着往下读!

宣言 **把手放在胸前说:**

“我要观察自己的思想，只考虑那些给予我力量的想法。”

指着头部说:

“我拥有百万富翁的头脑!”

郎达和鲍勃·拜恩斯的成功故事

自：郎达和鲍勃·拜恩斯

给：哈维·埃克

我们参加百万富翁思维集中培训班的时候，并不知道真正能得到什么，但结果让我们十分惊奇。在此之前，我们为金钱方面的问题所困扰，似乎日子都无法过下去了。我们一直负债累累，却不知道是什么原因。我们常常刚还清信用卡中的欠款（通常是用上班得到的大笔奖金去偿还的），半年以后又欠了一屁股债。不管赚多少钱，结果都是如此。我们感到很沮丧，还经常争吵。后来我们参加了百万富翁思维集中培训班。在听哈维的讲座时，我和丈夫互相碰了碰大腿，报之以会心的微笑。我们学到了那么多有用的东西，不由得说道："难怪，""哦，原来是这个原因，""现在每件事都能解释得通了。"我们太激动了。

我们弄明白了为什么在钱的问题上两个人总是想的不一样。他是一个"花钱者"，而我是一个"避免花钱的人"。这样的组合是多么可怕！在听了哈维的讲座后，我们不再相互抱怨，而是开始寻求理解，最后开始互相欣赏，

而且变得比以前更爱对方了。

大约过了一年以后，我们再也没有为钱的事而争吵过——我们只是互相谈论所学到的东西。我们不再负债累累；事实上，我们结婚16年以后终于开始有了余钱——一点不假！如今我们不仅有钱以备将来之用，而且还有足够的钱供日常开销、娱乐、教育和储蓄，同时甚至还有钱捐助别人。知道原来钱还可以这样花，同时这样的分配和奉献没有一点点担忧，这真是太棒了。

第二部分

财富档案

潜意识中根深蒂固的金钱蓝图决定你一生的财富，

17 个“财富档案”揭示富人与穷人思维的不同。

富人的17个思考和行动方法

在本书的第一部分，我们讨论了财富蓝图的实现程序。请记住，思想决定情感，情感决定行动，行动决定结果。任何事情都是从思想开始的——这些思想又是由你的头脑产生的。我们的头脑在很大程度上决定着我们的生活，这个功能强大的器官是如何运行的，大多数人都毫无概念，这难道不让人吃惊吗？那么让我们简单地从头脑如何运作说起。打个比方来说，你的头脑像一个巨大的文件柜，和你办公室或家里的文件柜相似。你所获取的所有信息都做了标识，并在大脑的文件夹中归档，这样，在为了生存而求助的时候，你就很容易检索到。你明白了吗？我这里用的不是“茁壮成长”，而是“生存”。

每当遇到问题的时候，你会通过头脑中的文档来决定如何应对。比方说，你正在考虑一个商业投资机会，自然会自动地检索头脑中标有“金钱”的文档，通过这个文档作出决策，与金钱有关的想法只能在与金钱有关的文档中获取。这就是所有你能够想到的，因为它就在头脑中的该项目录当中。

你的决定是建立在你认为符合逻辑、有道理、恰当的基

础上，作出自己认为正确的选择。然而问题在于，你自认为正确的选择或许并非是成功的选择。事实上，你认为非常有道理的选择或许总会产生最坏的结果。

例如，比方说我的妻子正在商厦购物，她看到了一个绿色的钱夹，75 折出售，于是她立即向自己的头脑档案提出了一个问题："我该买这个钱夹吗?" 瞬间头脑档案便提供了一个答案："你一直都在找一个绿色的钱夹，搭配你上周买的绿色鞋子，何况它的大小也刚合适，还是买下来吧!" 当她赶到收银台交钱的时候，不仅为买到这个漂亮的钱夹而高兴，而且也为 75 折的折扣兴奋不已。

在她的头脑中，买这个钱夹非常有意义。她想要这个钱夹，她认为自己需要它，而且还"很划算"。然而，她的头脑中绝不会出现这样的想法："不错，这是一个非常不错的钱夹；不错，买这个钱夹很划算，但目前我们还有 3000 美元的债务，所以最好先放弃吧。"

她之所以不会有这样的想法，是因为在她的头脑中没有任何"欠债的时候就别买更多的东西了"这样的档案记录。这样的内容从来就没有输入进她的大脑，这意味着她作出决定的时候没有别的参考选项。

你明白我的意思了吗？如果你大脑中的文档无助于你财富上的成功，而这些文档中是你唯一能作出的选择，因为作出这些选择对你来说是很自然，而且也是很合理的，那么最终你仍然是财富上的失败者，或充其量只能是个平庸之辈。相反，如果你大脑中的档案支持你财富上的成功，那么你会既自然又自觉地作出能够获得成功的决策。而且，你无须细想，按照平常的考虑方式就能获得成功。这有点像唐纳德·特朗普（美国地产大亨——译者注），他按自己平常的考虑方法就能带来巨大财富。

当提到金钱的时候，如果你不能自然而然地像有钱人一样地思考，难道不令人遗憾吗？我非常希望你能说“完全可以”之类的回答。

当然，你一定能这样思考！

如前所述，要取得任何变化，第一步是改变意识。也就是说，要想像有钱人一样思考，第一步是了解有钱人是如何思考的。

有钱人与穷人、中产者的想法截然不同，他们对金钱、他们自己、他人以及生活中的方方面面的看法与常人是不一样的。在本书的第二章，我们将会研究其中的一些差异，而且，

为了对你进行重塑，我们将把 17 份可供选择的“财富档案”装入你的头脑。有了新的文档，你就会作出新的决策。这样，当你像穷人或中产者一样思考的时候，你就会管住自己，转向有钱人的思维方式。请记住，你可以选择有利于自己的幸福与成功的思维方式，而不是相反。

财富法则

你可以选择有利于自己的幸福与成功的思维方式，而不是相反。

这里有几点需要说明。首先，我对穷人没有任何诋毁的想法，或者不同情他们的处境。我并不认为富人一定就好于穷人，富人只不过更有钱而已。在此，我想向你们明确我的意图，这样，在后面的讲述中，只是把穷人和富人作为可能存在的两极来加以区分。

其次，当我在谈论富人、穷人和中产者的时候，我指的是他们的思想方法——几类不同的人是如何思想和行动的，而不是他们究竟有多少钱，或者对社会有多大价值。

第三，我即将作出的是“最大程度”的总结。我知道，并

非所有的富人或穷人都如我所描述的一样。我再次声明，本书的目的是你能理解每一条原理的要旨所在，并利用它们。

第四，在很大程度上，我将不会专门关注中产者，因为他们通常兼有富人和穷人的思维方式。再次声明，我的目标是，如果你想创造更多的财富，你得意识到自己现在的处境，如何能像富人一样地思考。

第五，书中有几条原理主要是针对习惯和行动的，而非思维方式。请记住，我们的行动来自我们的情感，而我们的情感又来自我们的思想。所以，有了致富的思想，就会产生致富的行动。

最后，我希望你们能够心甘情愿地放手去做认为正确的事情！我的意思是，心甘情愿地按照你自己的方式放手去做。为什么呢？因为你自己的方式决定了你现在拥有的一切。如果你想通过相同的方式获得更多的财富，就继续按你的方式去做。但是，如果你仍然并不富有，或许是该你考虑不同的致富方式的时候了，特别是那些使成千上万的人都能致富的、有钱人所采取的方式。当然，这一切都取决于你自己。

你即将要学习的观念虽然简单，但却深刻。这些观念在实实在在的现实中让人们发生了实实在在的变化。你会问，我是

如何知道的呢？在我的公司——巅峰潜力培训公司，我们每年都收到成千上万的来信或电子邮件，写信者告诉我们某一种财富档案是如何改变了他们的生活。如果你学到这些财富档案并加以利用，我确信它们也会改变你的生活。

在每一部分的结尾，你都会接受到一条宣言，还有特别的肢体动作，以此来把每条档案原理"植入"你的体内。

你同样会学到一些可采取的行动，帮助你实施这些财富档案。尽快把每一个档案付诸行动是很必要的，这样你获取的知识可以融化到你的体内，渗入你的细胞，产生持久的影响。

许多人都知道，我们是习惯的动物，但他们不知道的是，人们事实上有两种习惯：有作为的习惯和无作为的习惯。对于现在没有做的事情而言，你是出于无作为的习惯。改变这些无作为的习惯的唯一途径是养成有所作为的习惯。阅读对你是有帮助的，但把读到的东西付诸行动则会让你进入一个全新的世界。如果你对于获取成功的态度是严肃认真的，那么就去证明它，并按照我的建议采取行动。

财富档案 1

富人认为，我创造生活；
穷人认为，我遭遇生活。

如果你想创造财富，相信你是自己生活（特别是经济生活）的掌控者极为重要。如果你不相信这一点，那么你必定认为自己对生活的控制能力很差，或者根本没有控制力。其结果是你对自己能否取得财富上的成功很少有控制力，或根本没有控制力。这完全不是想致富应该持有的态度。

你有没有注意过，通常是那些没钱人才去花钱买彩票？他们相信自己的财富来源于别人对他们偶然的选择。他们周六的晚上紧盯着电视屏幕，激动地观看开奖直播，看财富这一星期能否“降临”在自己的头上。

当然，每个人都想中奖，甚至有钱人也会时不时地玩一玩彩票。但是，首先他们不会把薪水的一半拿去买彩票；其次，中奖并非他们发财的首要“策略”。

你得相信，不管是平庸还是成功，都是你自己创造出来的，是你自己为了金钱和成功而奔波。不管这样做是有意还是无意，最终你还是你自己。

穷人对自己生活中所发生的一切没有担起责任，相反，他们扮演了“受害者”的角色。在他们的头脑中，一直左右他们的想法就是“可怜的我”。根据人类意念的规律，按字面意思，他们只能得到受害者得到的东西：“贫穷”。

请注意，我讲的是他们扮演了“受害者”的角色，并没有说他们就是受害者。我并不认为每个人都是受害者。我认为，人们之所以扮演了“受害者”的角色，是因为他们认为这种角色能够获得某些东西。随后再让我们就此做细节性的讨论。

有人会问，你是如何知道人们在扮演“受害者”的角色的呢？因为他们留下了三条明显的线索。

在我们谈论这些线索以前，我想让你们知道，我所涉及的这些生活方式绝非针对任何读者。但有可能，你会把某些人与本书所讲的内容联系起来。并且有可能，仅仅是有可能，你对书中所讲的这个人还非常熟悉！不管怎样，我还是建议你认真

关注这一部分的内容。

受害者线索之一：责怪

当谈及有些人为什么并不富有时，大多数扮演“受害者”角色的人都是玩“责怪游戏”的职业选手。玩这个游戏的目的是，在不反思自己的前提下，看你会指责哪些人或环境。对这些人来说，至少这种游戏很好玩。不幸的是，并非对其他任何人来说都有运气参加这样的聚会。这是因为和这些“受害者”经常在一起的人很容易成为受攻击的目标。

这些“受害者”责备经济状况、责备政府、责备股市、责备他们的经纪人、责备他们的职业、责备他们的老板、责备他们的雇员、责备自己的合作伙伴、责备自己的配偶、责备上天，当然也总是责备自己的父母。他们总能找到别的人或事来责备，但问题不在这些人或事，而恰恰在他们自己。

“受害者”线索之二：辩解

如果这些“受害者”们不责备别人，你会发现他们总是做

辩解或为自己的处境找理由。他们总是说“金钱并非真的很重要”之类的话。让我来问你一个问题：如果你说你的丈夫或妻子，男朋友或女朋友，你的合作伙伴并不重要，那他们能和你保持长久的关系吗？我认为不会。就金钱而言，也是同理。

在我做的现场研讨会上，有些听众总是对我说：“哈维，你知道，钱并非真的那么重要。”在这种情况下，我会直视他们的眼睛说：“你一定破产了，对吧?”这时，他们总会低头看着自己的双脚，温顺地给出类似这样的回答：“嗯，目前我遇到了一点小小的经济问题，不过……”于是我便会打断他们的话：“你说的不对，不是目前，而是一直如此；你总是一文不名，或接近破产，是不是?”这时，他们总会点点头，表示承认，然后愁眉苦脸地回到自己的座位上，做好听讲和学习的准备，就好象他们终于意识到他们的信念对自己的生活带来了灾难性的影响。

如果摩托车对你无足轻重的话，你会买它吗？当然不会。如果鹦鹉对你可有可无的话，你会养它吗？当然不会。同样，如果你觉得钱对你并不重要，那你也就没有多少钱。

你可以用这种见解唬一唬你的朋友。想象你和某位朋友在聊天，他对你说：“金钱嘛，并不重要。”这时，请把手放在额头，抬头望着天空，好象你从上天那里得到了某种信息，然后

对他喊："你一无所有了！"毫无疑问，你的朋友会惊诧地问你："你是如何知道的？"然后你伸出手掌，对他说："你还想知道什么？给我50美元，我就告诉你。"

恕我直言，说金钱无足轻重的人自己就没有几个钱！有钱人知道钱在这个社会的重要性。而没钱人总是用毫无干系的比较来掩饰自己赚钱理财方面的愚钝。他们会辩解说："钱嘛，总没有爱重要。"这样的比较非常愚蠢，你的胳膊和腿相比，哪个重要呢？它们同样重要。

在需要钱的地方，金钱极为重要，而在不需要它的地方，它就显得微不足道了。尽管爱或许可以使世界美好起来，但它不能用来购买像医院、教堂、房子这样的建筑物，它也不能在我们饥饿的时候用来果腹。

财富法则

在需要钱的地方，金钱极为重要，而在不需要它的地方，它就显得微不足道了。

不相信吗？那就试试，用你的爱来支付各种账单。还是不相信？那你到银行里试着去取一些爱出来，看会有什么结果。

让我来说吧。出纳员会看着你，好像你刚从疯人院里跑出来，然后尖叫一声："保安！"

没有哪个有钱人认为钱不重要。如果在这一点上我无法说服你，你仍然认为金钱没有什么大不了的，那我只有四个字馈赠与你：你破产了。除非从你的财富蓝图中删除这种对你毫无用处的档案，否则你将永远一文不名。

"受害者"线索之三：抱怨

抱怨可是对你的身体和财富都没有好处，是最糟糕的东西，为什么说最糟糕呢？

我深信这一普遍规律：你关注的事情会不断发展下去。在抱怨的时候，你关注的是什么呢？是对你的生活有益处的事，还是没有益处的事？很明显，你关注的是对你的生活不利的事情。随着这种关注的不断持续，你会越来越关注对你的生活没有益处的事。

许多研究心理学的专家都会谈论到关于吸引力法则的理论。这一理论认为"同类相吸"，即当你抱怨的时候，实际上你就把"不公正之类的东西"吸入了自己的生活。

财富法则

当你抱怨的时候，你就成了一个活生生的、吸入不公正之类东西的磁铁。

你是否注意到，爱抱怨的人生活总是不如意？对他们来说，生活总是和他们过意不去。他们说：“我们当然要抱怨——看看我的生活是什么样子。”既然现在你明白多了，你就可以给他们解释：“不对，这是因为你抱怨说你的生活很差劲。闭嘴……离我远一点！”

你不得不确保自己远离爱抱怨的人。如果万不得已和他们在一起，得确保带上一把金属伞防御，不然他们胡说八道的东西也会感染到你。

我尽可能和他们保持距离，因为消极的能量可以传染。然而大多数人都爱围着他们，听他们抱怨。为什么呢？原因很简单：他们在等着轮到自己身上！“你觉得这很糟糕，是吗？那就听听我的遭遇吧！”

我这里给你布置一些家庭作业，保证会改变你的生活。七天之后，我相信你就不再有抱怨的习惯了。不仅仅口头上不再

抱怨了，就是头脑中也不会出现了。但你必须连续坚持七天才行。为什么要这样呢？因为在刚开始的几天，你的头脑中仍然有可能会有一些来自以前的遗留的不如意的事闪现出来。然而你知道，这些令人抱怨的事情不会像光速一样传播，它只会以自己的速度传播，所以根除它得花一点时间。

我已经在上千人身上做过这样的试验了，我都记不清有多少人曾告诉我这种小小的练习是如何改变了他们的生活。我向你保证，如果你不再关注不利于自己的事（因而不再引诱自己说废话），你会得到令自己震惊的结果。如果你一直都是一个爱抱怨的人，那么现在就忘掉如何获得成功吧；对大多数人来说，仅仅做到"中立"就是一个不错的开端。

责备、辩解和抱怨就像是药丸，它们只不过是减压器——减轻了失败的压力。请想一想，如果某个人没有失败的话，他会责备、辩解或者抱怨吗？显而易见，答案是否定的。

从今以后，当你听到自己恼羞成怒地责备、辩解或抱怨的时候，立刻停下来，提醒自己：是你在创造自己的生活，每时每刻你都有可能要么会获得成功，要么惨遭失败。明智地选择自己的思想和言语极为重要。

现在，准备好聆听世界上最伟大的秘诀。请仔细阅读以下内

容：没有哪个富人是真正的受害者！能明白这句话吗？让我再说一遍：没有哪个富人是真正的受害者。除了这样的话，有谁还能听得进去？正如说："啧啧，我的游艇上有个划痕。"几乎每个人的反应都是："谁会介意呢？"

财富法则

没有哪个富人是真正的受害者。

相比之下，做一个"受害者"有其自身的好处。做受害者能获得什么呢？答案是他们能获得别人的注意。别人的注意重要吗？当然重要了。在某种程度上，获得别人的注意几乎是每个人生活的目标。而人们活着是为了赢得别人的注意，这使他们犯了一个大大的错误。这也几乎是我们每个人都犯过的错误，即我们把注意力和爱混为一谈。

相信我，一直专注于赢得别人的注意，是不可能真正幸福或成功的。因为要想得到他人的注意，你就只能任人摆布。其结果是，你就成了乞求得到别人认可的"取乐者"。同时，谋求他人的注意也会带来麻烦，因为人们为了得到别人的注意，总会干一些傻事。出于种种原因，对别人的关注"放手"十分必要。

如果这样做的话，首先会比以前更为成功；其次，你会过得更快乐；第三，你会找到生活中的“真”爱。在很大程度上，如果人们混淆了关爱与注意的概念，他们之间就不会有真正精神上的关爱。他们相互之间的关爱便主要出于利己的目的，即“我对你的爱取决于你给我做了什么”。因此，这种关系只与自身有关，而不会惠及他人。

不再在意别人对你的关爱，你就会得到解脱，你也会根据品质去爱一个人，而不是他为你做了什么。

就如我所言，没有哪个富人是受害者。所以，作为受害者，那些寻找他人关注的人从来都没有富有过。

是该作出决断的时刻了。你要么做受害者，要么做富人，但不能同时做这两种人。请听我说，每一次在你责备、辩解、抱怨的时候，你都是在“撕开财富的咽喉”。当然，用更温和一点的比喻或许更好一些。不过还是算了吧，我现在对温和的做法没有什么兴趣。我在意的是帮你看明白，到底你对自己做了些什么。

是该收回自己本来的力量的时候了。同时，要承认你生活的里里外外都是自己创造的。要意识到，有没有财富，都是自己造成的。

宣言 **把手放在胸前说：**

"我财富上的成功是我自己创造的。"

指着头部说：

"我拥有百万富翁的头脑！"

百万富翁思维行动指南

1. 每当发现自己责怪、辩解、抱怨的时候，就用食指从颈部划过，提醒你正在"撕开财富的咽喉。"这种做法似乎对你有点粗鲁，但和你责怪、辩解、抱怨的时候的所作所为相比，它则显得相形见绌。这样做将减轻这种有害习惯给你造成的痛苦。

2. 做"任务汇报"。每天结束的时候，记下当天进展得最好的和最不好的事。然后写下这个问题："我是如何让这两件事进展成现在这个样子的?"如果还涉及到其他人的话，你可以这样问自己："对于这两件事情的进展，我承担了什么角色?"这种练习可以让你对自己生活中的事情作出说明，并对有利于自己和不利于自己的策略了然于胸。

财富档案 2

富人玩金钱游戏是为了获胜；
穷人玩金钱游戏是为了不输。

穷人玩金钱游戏的时候是在防守，而不是在进攻。让我问你一句：如果你参加体育比赛或其他游戏的时候严格采取防御的策略，你的胜算会有多少？大多数人都会不约而同地认为获胜的机会渺茫或干脆没有。

然而，在玩金钱游戏的时候，大多数人就是这么做的。他们首先关心的是生存及资金的安全，而不是让自己变得富足。那么，你的目标又是什么呢？你的目的呢？你真正的意图呢？

真正有钱的人的目标是获取巨大的财富，让自己变得富足。他们要的不是一笔钱，而是大笔大笔的钱。那么穷人的宏伟目标又是什么呢？他们的目标是“有足够的钱来付清各种账单……，能够按时缴纳水电费等各种费用就算是奇迹了。我想再次提醒你意愿的力量。如果你的意愿仅仅是有足够的钱来付

清各种账单，那你也只能赚这么点钱——刚够付清账单，一个子儿都不剩。

中产阶级人士至少步子迈得稍微大一点……遗憾的是，他们迈出的步子还是太小了。他们生活的宏伟目标就是他们最喜欢用的一个词——“舒适”。我不喜欢用委婉的方式告诉你坏消息，但的确在“舒适”和“富有”之间有着巨大差异。

我得承认，以前自己并不知道这点。但是我相信自己有资格写这本书的一个原因是，这三种情况我都经历过。我曾经一文不名，到了向别人借 1 美元来给汽车加油的地步。让我更具体一点说吧，首先，那不是我的车；其次，借来的那 1 美元是四个 25 美分的硬币。你能想像，让一个成年人用四个 25 美分的硬币去加油有多么尴尬？加油站的男孩看着我，就像我抢了自动售货机上的钱，然后就摇了摇头，笑了起来。我不知道你有没有类似的经历，但这的确是我的经济状况处于低谷的时期所经历的，而且不幸的是类似的窘迫远不止于此。

等理清了头绪以后，我开始过上了符合“舒适”标准的生活。舒适倒是挺不错的，至少你想换换口味时可以去一家体面的饭馆。但大多数情况下我只能点鸡肉。当然点鸡肉并没有什么错，特别是想吃的时候。可是，往往我并不想吃鸡肉。

事实上，经济上仅仅达到舒适标准的人通常看着菜谱的右边（印有价格的一边）来决定吃什么。“亲爱的，你今晚想吃点什么?”“我想要这份 7.95 美元的菜。让我来看看它是什么菜。太令人吃惊了，是鸡肉。”这已经是本周第十九次吃鸡肉了!

在你过着舒适标准的生活的时候，你是不敢看菜谱最下面的内容的。倘若真的看了，你或许会遇到中产阶层最为忌讳的话：根据市场价来定！即便很好奇，你也从来不会询问价格究竟是多少。首先，这是因为你知道自己买不起。其次，当服务员告诉你这道菜的价格是 49 美元，还送一道附加菜，而听到你的回答是“你知道吗，我今晚真正想吃的是鸡肉”的时候，他根本就不相信你，这是十分令人尴尬的事。

我不得不对自己说，做有钱人最大的好处之一就是不再留意菜谱上标的价格。我想吃什么就吃什么，不管它的价格是多少。我可以向你保证，在一无所有或过上舒适生活的时候，我是不敢这样做的。

总而言之，如果你的目标是为了过得舒适，那么你是永远不会成为有钱人的。但如果你的目标是想变成有钱人，那么你的生活就会过得极为舒适。

财富法则

如果你的目标是为了过得舒适，那么你是永远不会成为有钱人的。但如果你的目标是想变成有钱人，那么你的生活就会过得极为舒适。

在我们的培训项目中，我们教学员的其中一个原则是：如果把目标投向星星，那你至少能得到月亮。而穷人连够着自家屋子天花板的勇气都没有，自然想不明白为何自己成功不了。如果你想成为有钱人，那你的目标就只能是成为有钱人，而不是刚好有付清账单的钱，或勉强过上“舒适”的生活。有钱人的含义就是要有钱！

宣言 **把手放在胸前说：**

“我的目标是成为百万富翁。”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑。”

百万富翁思维行动指南

1. 记下两个能代表自己创造富足生活的财富目标，为以

下两项内容写下“争取胜利”：

a. 年收入

b. 净资产

让你的目标能够在有既定的时间内实现的可能，同时要记住，把目标投向“星星”。

2. 去一家高档餐馆，点一份“按市场价格定价”的菜，别问它的价格到底是多少（如果手头比较拮据，和别人一起分享也是可以的）。

附：千万别点鸡肉！

财富档案3

富人以行动致富；
穷人靠梦想致富。

当问到想不想致富的时候，大多数人都会看着你，就像你是疯子一样。“我当然想致富了。”他们会说。然而，事实是大多数人并非真正想变得富有。为什么呢？这是因为他们的潜意识中有太多的消极财富档案。这些档案告诉他们，致富是有问题的。

在我们的百万富翁思维集中培训班上，我们问大家的其中一个问题是：你对于已经富有或正在努力致富的行为，有哪些消极的看法？

下面是一些人的回答，看看是否能和你的想法联系起来。

“成功与否又有什么关系呢？到头来我仍是一个失败者。”

“我从来都不知道别人爱的是我还是我的钱。”

“我付的税额太高，一半钱都给了政府。”

“要做的事太多了。”

“这可能有损于我的健康。”

“我的朋友和家人会说：‘你认为你是谁啊?’而且还会批评我。”

“每个人都想得到政府的救济。”

“（如果成了有钱人）有人会抢劫我的。”

“我的孩子可能会遭到绑架。”

“要承担的责任太多了。我不得不管理好这笔钱，还得真正懂得投资，我还得担忧税收和资产保护的问题，同时还得花高价雇会计和律师。真是麻烦死了。”

诸如此类……

如前所述，每个人都有一个财富档案柜，即我们的头脑。这些档案包括了我们的个人信仰。这些信仰告诉我们为什么成为有钱人是美妙的。然而，对许多人来说，这份档案也包括成为有钱人并非令人愉快之类的信息。这意味着他们把头脑内部有关财富的信息混在了一起。他们头脑中的一部分档案信息会欣喜若狂地说：“赚更多的钱可以获得生活当中更多的乐趣。”但另一部分会尖叫着说：“不错，但我得像狗一样地工作? 那有什么乐趣可言呢?”前者会说：“我能够周游世界了。”后者

会像鸟叫一样地反驳:“不错，可世界上每个人都想得到救济。”这些混在一起的信息似乎是无害的，但在现实中，它就成了为什么大多数人从来都无法致富的主要原因。

你可以这样来考虑。上天（又称之为“超能力”）类似于一个大型的邮购部门。它源源不断地把人、事、物等投送给你。根据你坚定的信仰，通过给上天发送有能量的信息来“订购”你想要的东西，然后根据吸引力定律，上天将尽最大的力量给你提供支持。但是如果你的头脑档案中的信息是含混不清的，那么上天就无法弄明白你到底想要什么。

上天一听到你想要致富的信息，它就立即开始给你提供机会。但接下来又听你说:“有钱人都是贪婪的，”于是它又开始支持你不要拥有太多的金钱的想法。可是你接下来又想:“有钱让生活变得更加快乐。”这时候，可怜的上天一下子手足无措了，又开始给你赚钱的机会。到了第二天，你情绪欠佳，于是又想:“钱没有什么了不起的。”这样一来，倍感绝望的上天终于朝你叫了起来:“给我一个明确的决定好不好！我会给你想要的东西，但你到底想要什么?”

大多数人不能得到自己想要的东西，首要原因是他们不知道自己到底想要什么。有钱人清楚地知道自己想要的是财富，

他们对这种强烈的追求坚定不移，他们全身心地投入到创造财富的事业当中。只要他们的所作所为合法、合乎道德规范，他们就不遗余力地去获得财富。有钱人不会向上天传递含混不清的信息，而穷人则恰好相反。

(顺便说一下，当你读到上面一段文字时，如果你头脑中有小小的声音告诉你“有钱人并不在乎他们的所作所为是否合法或合乎道德规范”，那说明在阅读本书的时候，你自己就是的的确确那么想的。你很快会发现，那样的想法是何等有害。)

财富法则

大多数人不能得到自己想要的东西，首要原因是他们不知道自己到底想要什么。

穷人总有一大堆的理由来解释为什么有钱是一件麻烦事。结果，他们自己不能够百分之百地确定自己真的想变富。他们传递给上天的信息是含混不清的，传递给他人的信息也一样含混不清。那么为什么总会有这种现象发生呢？这是因为他们的信息对自己来说也是十分含混的。

前面我们谈论过意念的力量问题。我知道这很难让人相

信，但你得到的总是你想要的东西——即你潜意识当中想要的东西，而不是你说出来想要的东西。或许你会断然否认，并回答："真是疯了！我何必那样费劲呢?"我要给你提的问题也是一样的："我不知道。你何必那样费劲呢?"

让我们更进一步说吧。事实上，人们所谓的需求包括三个层面。第一层面是"我想致富"。换句话说，就是，"如果是送上门的财富，那我就要。"仅有需求没用。你有没有注意过，需要什么并不必然地就让你"拥有"它？你也应该注意到，需要某种东西但没有得到的时候会让人有更贪婪的需求。需求一旦成了一种习惯，就变成了无休止的需求，会无休止地循环下去，结果什么也得不到。财富不会因为你需要它就降临到你的身边。你如何才能知道这是千真万确的呢？我们可以简单地拿现实生活来印证：世界上几十亿人都想变成有钱人，但真正有钱的人却寥寥无几。

第二个层面的需求是"我选择致富这条路"。这要求要作出致富的决定。选择的力量十分强大，它和人们对创造自己现实的责任如影随形。"决定"（decision）一词来源于拉丁语"decidere"，它的意思是"剔除其他的选择"。选择比"想要"更佳，但却不是最佳的。

第三个层面的需求是“我投入到致富之中”。“投入”(commit)一词的定义是:毫无保留地致力于某事。它意味着毫无保留地、百分之百地致力于获取财富的事业当中。它意味着不管花费多少代价,你都会无怨无悔,这是一种武士精神。对他们来说,没有任何借口,没有任何“但是”,没有任何“或许”——失败不是他们的选择。

“我投入到致富之中。”试着给自己说这句话……有什么结果?对有些人而言,会有一种有力的感觉;对另一些人而言,则令他们生畏。

大多数人从来都没有真正致力于致富的事业。如果你问他们:“你能保证十年以后变富吗?”他们大都回答:“决不可能!”这就是富人和穷人的差异所在。这完全是因为人们不想真正投入到致富当中,所以他们现在没有钱,将来也不会有。

有人会反驳:“哈维,你说的这是什么话?我累死累活,工作真的很卖力,我当然是投入到致富之中去了。”我的回答是:“只有卖力是不够的。投入的定义是‘毫无保留地致力于某事’。这里的关键词是“毫无保留。”它意味着你要把一切(我说的是一切)都投入进去。我认识的许多经济上没有取得成功的人对于他们心甘情愿地付出多少持有保留态度。同样,

对于该冒多大风险和付出多少牺牲也持有保留态度。尽管他们认为不管付出多大的代价，都乐意付出，但通过深层分析，我发现他们对于这种乐意付出是有条件的，更别说是成功了。

任何告诉你我说过这些话的人，要么知道的比我多，要么就是出于诚意。就我的经历而言，致富需要专注的精神，需要勇气，需要知识，需要专门的知识技能，需要百分之百的努力，需要永不言弃的态度，当然也需要致富的头脑。你得在内心深处相信，你可以创造财富，你完全可以做到这点。也就是说，如果你没有真正全身心地投入到创造财富的事业当中，你可能就不会成功。

财富法则

如果你没有真正全身心地投入到创造财富的事业当中，你可能就不会成功。

你会心甘情愿地一天工作 16 个小时吗？有钱人会的。你会心甘情愿地每周工作 7 天，放弃大多数的周末吗？有钱人会的。你会心甘情愿地放弃与家人团聚、与朋友聚会的机会，或者放弃休闲与娱乐吗？有钱人会的。你会心甘情愿地拿时间、

精力和你的启动资金为了没有可靠的回报去冒险吗？有钱人会的。

有一段时间，希望是很短的时间，但通常却是一段比较长的时间，有钱人准备好心甘情愿地去做上述的一切。你呢？

或许你很幸运，不必长时间地辛苦工作，也不需要付出牺牲。你可以有这样的期望，但我保证对你没有什么指望。我要再次告诉你，不管付出多大代价，有钱人都会全力以赴。时间会验证一切。

然而有趣的是，你会注意到，一旦你真正投入的时候，上天就会全力以赴地来支持你。我最喜欢的文章中，有一篇是探险家 W. H. 默里写的，下面是他第一次喜马拉雅探险之后写下的内容：

除非投入，否则人们总是踯躅不前，打退堂鼓，总是无功而返。就所有的创造而言，都有一个最基本的真理，对这一真理的无知抹杀了不知多少有洞察力的点子和绝佳的计划。这一真理就是：一个人一旦全身心投入，天也随之而动。作出这个决定以后，所有一系列的事情随之出现，各种预料之外的有利的事件和物质帮助接踵而至，连做梦都不敢想的事都随之发生了。

换言之，上天将会帮助你、引导你、支持你，甚至为你创造奇迹。不过，你首先得全身心投入！

宣言 **把手放在胸前说：**

“我投身于致富之路”。

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑。”

百万富翁思维行动指南

1. 用一个小段落准确地记下为什么创造财富对你很重要，写的要具体。

2. 找一个乐意支持你的朋友或家人，告诉对方，为了创造更大的成功，你想唤起自己献身投入的力量。把手放在胸前，看着对方的眼睛，重复下面的话：“我，________（你的名字），特此申明，在________（日期）前全身心投入到成为百万富翁或更为富有的事业当中。

让对方说“我相信你”。接下来你说：“谢谢。”

记住你在承诺前后的感受。如果有自由感，说明你已经整装待发了；如果有一丝惧意，也说明你已整装待发；如果觉得无所谓，那你仍然无法做到“无论花费多少代价都会心甘情

愿”，或者觉得“我无需去做这样异想天开的事”。不管是哪种情况，我都要提醒你，你的生活方式决定了你现在所处的状态。

财富档案 4

富人大处着眼；
穷人小处考虑。

曾经，在我们的四个培训班中有这么一位培训师，他的净资产在短短的 3 年当中从 25 万美元上升到了 6 亿美元。当问及他的秘诀时，这位培训员说："当我从大处着眼的时候，一切都发生了变化。"我想向你们介绍收入法则，即"你获得的报酬取决于你给市场带来的价值比例"。

财富法则

你获得的报酬取决于你给市场带来的价值比例。

这里的关键词是价值。了解决定你在市场的价值的四个因素很重要：供给、需求、质量和数量。就我的经历而言，对大多数人来说，最大的挑战莫过于数量因素。简单地说，数量因素就是：你给市场带来的实际价值有多少？

换句话说，就是你实际提供服务或影响到的人有多少？

以我的行业为例，有些培训人员喜欢一次培训 20 人的小班，而另一些培训人员则喜欢面对一屋子上百人的学员，还有一些培训人员喜欢面对 500 人的观众，更有一些则喜欢面对 1000 到 5000 人甚至更多的观众。这些人的报酬有没有差别？你最好相信有差别才对！

请再想一想营销网络的情况。有 10 个下线和有上万人的下线的营销人员的收入有差别吗？我相信有。

在本书的开始部分，我提到了健身连锁店的事。在我一开始考虑这个业务的时候，我的目标就是要开 100 个成功的连锁店，影响到上万人。而我的竞争对手（他晚我半年的时间才开始这项业务）只把目标放在了一个成功的店面上。结果，她赢得了一份体面的生活，而我则成了富翁！

你想如何面对自己的生活？你想如何玩这个游戏？你想玩大一点还是小打小闹？玩大玩小，这是你的选择。

大多数的人都选择小打小闹。为什么呢？首先，是因为他们担心，他们对失败害怕得要死，更有甚者，他们甚至害怕成功。其次，他们小打小闹的原因是他们总是从小处考虑，他们感觉自己微不足道。他们觉得自己做不好，也不会重要到能够

给别人的生活带来真正的变化。

不过，请听我说，你的生命不仅仅属于你自己，同时也包括对他人的贡献。它包括忠实于自己的使命，要不枉来此世一遭，要给这个世界留下点什么。大多数人都被“自我”所困，把任何事情都与“自我”联系在一起，一天到晚想到的除了“我”，还是“我”。但是，如果真想致富的话，就不能只想着你自己，还要考虑你给别人的生活带来的价值。

当代最伟大的发明家和哲学家之一的巴克明斯特·富勒说：“我们生活的目的是给我们这一代人和后人带来价值。”

我们来到这个世界上的时候都有各自的天赋，亦即我们天生擅长做某些事情的能力。能得到这些天赋的原因是：要与别人利用和分享。研究表明，最幸福的人都把自己的天赋用到了极致。你生命当中的一部分任务就是必须和尽可能多的人分享你的天赋与价值。这意味着做事要从大处着眼。

你知道创业者的定义是什么？在我们的培训项目中，将其定义为“通过为别人解决问题而获利的人”。一点不假，创业者只不过就是“解决问题的人”。

所以我要问你，你想为更多的人解决问题，还是想为更少的人解决问题？如果你的回答是前者，那么你就需要开始从大

处考虑，作出帮助许许多多的人（数以万计，甚至上百万人）的决定。这样做得到的意外结果就是，帮助的人越多，你就“越富有”，这种富有，不仅是思想上的，而且也是感情上的和精神上的，同时也的的确确是经济上的。

一点也不假，这个星球上的每个人都有自己的使命。你生活在这个时代，就有存在于这个时代的理由。理查德·巴赫在他的著作《海鸥乔纳森》中，当问及“我如何才能知道已经完成了自己的使命呢?”，你猜答案是什么？“只要一息尚存，你的任务就没有完结。”

我所见到的情况是，太多的人没有做属于自己的工作，没有履行自己的职责，或者用梵语来说，就是没有遵守教规。我看到太多的人都做不了大事，被充满恐惧的“自我”所左右。其结果是，我们太多的人都不能完全发挥自己的潜能。不管是对我们自己的生活，还是对别人的贡献，都是如此。

那么最后就归结为这样的问题：如果不是你，那么又是谁呢？

此外，每个人都有他独特的目的。或许你是地产投资商，把买的房子租出去以现金的方式赚钱和增值。那么你的使命是什么？你又如何帮助别人呢？你的机会就是通过帮助那些能够

租得起你的房子的家庭而给你所在的社区带来价值，否则他们将无家可归。现在的问题是你能够帮助多少人或家庭？你会情愿帮助10个而不是1个，20个而不是10个，100个而不是20个吗？这就是我所说的从大处着眼。

在《爱的回归》这部精彩的著作中，作者玛丽安·威廉森是这样写的：

你是上帝的孩子。小打小闹是服务不了这个世界的。畏畏缩缩是没有见识的做法，只能让他人觉得在你身边不安全。像孩子们一样，我们本应充满快乐的。我们生来就要展现与我们同在的上帝的荣光。这种荣光不仅存在于有些人身上，每个人身上都有。当我们让自己的光亮闪烁的时候，我们在潜意识当中也允许别人和我们一样。在我们摆脱恐惧，获得自由的时候，我们的出现也给了他人以自由。

这个世界并不需要过多的人小打小闹。是该结束躲躲藏藏，开始显山露水的时候了；是该结束被动的需求，开始引领自己的生活的时候了；是该分享你的天赋，而不是把它藏起来或假装不存在的时候了。也是该开始“玩大一点”的时候了。

最后要说的是，从小处考虑和行动只能使你一无所有，毫无成就可言。从大处考虑和行动不但能让你富起来，而且还能

使你的生活充满意义。但选择权在你手里。

宣言 **把手放在胸前说：**

“我选择了从大处考虑！我要帮助千千万万的人！”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑。”

百万富翁思维行动指南

1. 把你认为是自己的“天赋”的东西记下来，这些天赋就是你一直以来擅长做的事。同时，也记下在你生活中的哪些地方（特别是在工作中）如何利用这些天赋。

2. 记下或与别人一起动脑筋，探讨你如何才能做到解决十倍于你现在工作，或业务中遇到的人所面临的问题。想出至少三种不同的策略，不妨想想“杠杆原理。”

吉姆·罗斯玛丽的成功故事

自：吉姆·罗斯玛丽

给：T. 哈维·埃克

以前，如果有人对我说，我本可以在减少一半时间的同时让自己的收入翻番的，我一定会说那是不可能的。但现在这样的事情的的确确发生了。

在短短的一年里，我们的业务增长了175%，也就在同一年，我们休了7个星期的假（其中大多数的时间花在了巅峰潜力培训班上）！想到在过去的5年中我们的增长是那么缓慢，而且费了好大的劲才能有两个星期的假，这样的结果太令人吃惊了。

在认识了哈维并参加了巅峰潜力培训之后，我对自己有了更深的了解，也对自己的生活有了更深入的认识。我和妻子及孩子们的关系得到了极大的改善。我现在可以看到更多的机会，而在以前这是不可能的。从方方面面来看，我觉得自己都步入了正确的成功之路。

财富档案 5

富人关注机会；
穷人关注困难。

富人看到的是机会，穷人看到的是困难；富人看到的是潜在的发展；穷人看到的是潜在的损失；富人关注回报；穷人关注风险。

这可以归结为一个古老的问题："玻璃瓶一般是空的呢，还是满的呢？"我们在此讨论的不是积极思考的话题，而是你习惯于看问题的视角。穷人总是在瞻前顾后的基础上做选择。在任何情况下，他们总是考虑哪些地方有问题或有可能出现问题。他们的定势思维是"如果不起作用怎么办?"或经常是"这不会起作用的"。

中产者人士要稍微乐观一些，他们的定势思维是"我当然希望它起作用"。

正如我们前面说到的，有钱人总是承担起自己生活的责

任，按照他们的定势思维“它起作用是因为我让它起作用的”来行事。

有钱人希望能取得成功。他们对自己的能力充满信心，也对自己的创造能力充满自信。他们认为，一旦一条道路行不通，他们可以寻求另外的成功道路。

通常来讲，回报越多，风险越大。因为总是能看到机会，所以有钱人情愿去冒风险。他们相信，即使情况再糟，他们也能把自己的钱赚回来。

而穷人总是考虑着失败，他们对自己缺乏自信。他们认为，自己的付出一旦不能奏效，那就是天大的灾难。因为他们时常看到的总是困难，所以他们通常不愿去冒风险。然而，没有风险就没有回报。

准确点说，情愿冒险并不必然就意味着你情愿去遭受损失。有钱人冒险是建立在调查研究的基础上的，这意味着他们做研究，开动脑筋，在可靠的信息和事实的基础上作出决策。有钱人是不是要倾其毕生去做调查研究呢？答案是否定的。他们花尽可能短的时间了解情况，然后决定取舍。

尽管穷人们声称他们一直在为机会而做准备，但他们总是停滞不前。面对机会，他们却害怕得要死，一连几周、几月，

甚至几年的时间，瞻前顾后，结果到头来，机会早就消失得无影无踪。然后他们为自己的处境找理由说："我是准备好了的。"说的不错，但当他们准备好的时候，有钱人已经来来回回又赚了一大笔钱了。

考虑到我对自我价值的重视，或许我即将要讲的内容听起来有点奇怪。不过，我的确相信，某种很多人称之为运气的因素和致富是有一定联系的，或者，由于这种原因，它也和取得成功有一定的联系。

在足球场上，可能是这样的一种情况：在离比赛结束不到1分钟的时候，对方球员倒在你们的禁区，让你们有了赢得比赛的机会。在高尔夫球场，则可能是这样的情形：球飞到界外的树上，然后弹回球穴区，落到离洞口3英寸的地方。

在生意场上，有多少次你曾听到某个家伙在郊区买了一片地，10年以后，某个大型联合企业觉得在这块地上建一个购物中心或办公大楼？这个投资者发财了。那么，在他来说，这是聪明的商业动机还是仅仅是运气？我想两者都有吧。

不过，我在此要说的是，如果不采取任何行动，就没有任何运气或有价值的东西来助你成功。要想成功地赚钱，你得做点什么，投资点什么，或开办什么实业。如果你做了，这是运

气，或者也是上苍以更为庞大的力量来奇迹般地支持你，让你有勇气去全力以赴呢？就我而言，是什么并不重要。重要的是你成功了！

与此相关的另一个原则是，有钱人关注他们想要的东西，而穷人关注他们不需要的东西。需要再次说明的是，这符合一个普遍原则："事态会随着你关注的方向发展。"因为有钱人关注每件事情的机会，所以他们有大量的机会，他们最大的难题是应对各种难以置信的赚钱机会。与此相反，因为穷人关注做每件事情可能遇到的困难，所以他们就有许多的困难，他们最大的难题就是解决他们看到的各种难以置信的困难。

其中的原因很简单，你关注问题的视野决定了你在生活中能发现什么。关注机会，你就能看到机会；关注困难，你看到的就是困难。我说的并不是你在不在乎困难。当然，只有在遇到困难的时候，应该立即解决它们。但重要的是要把眼光放在你的目标上，朝着你的目标迈进，把时间和精力放在创造你想要的东西上。当困难来临的时候，解决它们，然后很快回到你的目标上。你的生活并不是为了解决困难，正如你不会以整个一生去灭火。只为解决困难而活的人无法前进。你应该把时间和精力放在思考和行动上，朝着你的目标稳步前行。

你想得到一些简单而又难得的建议吗？我这里提供给你：如果想致富，就把精力放在如何赚钱、守住你赚的钱以及如何投资上。如果你想做一个穷人，就把精力放在花钱上。你可以读1000本有关如何成功的书，参加一百堂有关成功之路的课程，但不会有什么效果。请记住，事态总是朝着你关注的方向发展。

另外，有钱人懂得，你永远不可能提前知道所有的信息。在我们的另外一个称之为精明勇者培训中，我们培训学员去获得他们内在的力量，不论遇上什么情况，都力争获取成功。在这一培训课程中，我们教给学员一个称之为“预备，开火，目标”的原则。它的意思是什么呢？它的意思就是：在尽可能短的时间内做好准备，采取行动，纠正目标。

认为自己可以预知未来是愚蠢的想法；认为可以胸有成竹地应对某天可能发生的情况，并做好自我保护是痴人说梦。你知道吗，宇宙中根本没有真正的直线？生活也不会沿着真正的直线向前发展，它就像蜿蜒前行的河流。多半情况下，你只能看到它拐弯的地方，只有到了这个拐弯，你才能看到前方更远的地方。

这一观念用游戏的方式来说明，即你所处的位置决定了你能得到什么，我把它称作“穿走廊”。

几年前，我计划在佛罗里达的劳德尔堡开一家通宵甜点自助餐厅。我研究了餐厅的选址，做了市场调查，了解了我需要的设备。同时我还研究了各种能见得着的蛋糕、馅饼、冰激淋和咖啡。我遇到的第一个问题是——我了解的太多了！我做的这些研究起不到太大的作用。所以我就问自己："哈维，有没有研究这个行业的最佳办法?"接下来我就听到了这个叫哈维的家伙（很显然他要比我聪明得多）的回答："如果你真想要了解这个行业，就融入到这个行业中去。你不可能一天的功夫就把它了解得一清二楚。你可以走进'走廊'，找一份这个领域的工作，这样你就真正可以走进'走廊'。扫地刷盘子要比你站在旁观者的角度做上10年的研究了解得多。"

于是我就这么做了，我在巴特勒大娘馅饼店里找到一份工作。我希望他们很快发现了我过人的天赋，并让我做他们的首席执行官。但遗憾的是，不知为何，他们并没有注意到我的领导才能，而且一点也不在乎。所以我只好从勤杂工做起，一点不假，我给人家扫地刷盘子。有趣的是，意愿的力量在这里起作用了，不是吗?

你或许会认为，干这样的活我得收起自己的自尊，但是事实上我并不这么认为，因为我肩负着了解甜点行业的使命。我

感激的是能有人为我“买票”让我学习这门业务，而且还能赚些零花钱。

在做勤杂工期间，我尽可能腾出时间，和经理就收入与利润随便聊聊，同时查看各种箱子以了解各种食品的供应商，凌晨四点帮烤面包师干活，了解各种设备和配料，发现可能会遇到的问题。

整整一个星期以后，我已经非常擅长自己的工作了，因为经理让我坐下，拿了馅饼让我吃（真可恶!），还要提拔我做出纳员！我谨慎地考虑了一下（估计有十亿分之一秒），然后回答道："谢谢你的好意，但我做不了。"

这首先是因为，站在收银机跟前我学不到任何东西；其次，我已经学到了要学的东西。我的使命已经完成了！

这就是我所说的待在“走廊”里的意义所在。它的意思是让你走进你未来想要涉猎的领域去了解情况，不管什么职位都可以。这绝对是了解某一行业最好的办法，因为你可以在行业内部最近距离地了解情况；其次，你还可以和需要的人员建立起联系，这对于局外人来说是永远办不到的；第三，一旦你走进了“走廊”，其他的机会之门可能会向你打开。也就是说，当看到眼前发生的一切的时候，你可能会发现以前从来没有发

现的适合于你的位置；第四，你或许会发现你并不喜欢正在接触的这个领域，在你还没有陷得太深的时候得出这样的结论真是谢天谢地了！

那么上述哪一种情况发生在我身上了呢？我离开巴特勒大娘馅饼店以后，再也忍受不了馅饼的味道了，而且连看也不想看它一眼。在我离开的第二天，店里的面包师也辞职了。他来电话说刚刚发现了一种很热门健身新产品，是靠重力引导的倒转鞋（你或许在《美国舞男》中看过理查德·基尔穿着这种鞋倒挂起来的情景），他问我有没有兴趣看看。我了解之后发现的确不错，但他却觉得一般，于是我就自己干了起来。

我开始把这种鞋卖给体育用品店和百货商店，但我注意到这些零售商店有个共同的特点——对健身用品嗤之以鼻，我大脑中的警钟大声敲了起来，不断地对我说——"机会，机会，这是机会。"说起发生的这一切，真是有趣。这就是我第一次推销健身用品的经历，它促使我最终在北美开办了第一家健身用品零售店，第一次有了上百万的收入。回想起来，这一切居然是从巴特勒大娘馅饼店开始的！其中的道理很简单：走进"走廊"。因为你永远不知哪扇门是朝你敞开的。

我有一句座右铭："行动总比不行动好。"有钱人说做就

做，他们相信，一旦涉足某件事情，他们可以根据形势作出明智的选择，在自己事业的道路上不断修正、调整。

穷人不相信自己，也不相信自己的能力，所以他们认得事先知道一切，而这实际上是不可能的。在此期间，他们什么事也干不了。由于有钱人持有“预备、开火、目标”这样积极的态度，而且能采取行动，所以他们通常是赢家。

而穷人总是告诉自己："在没有弄清可能存在的问题并找到具体解决办法之前，我什么都不会做。"他们从来不采取行动，所以他们通常是输家。

有钱人看到机遇，就会抓住它，这样他们就会变得更有钱。而穷人会怎么样呢？他们还在“做着准备”！

宣言 **把手放在胸前说：**

“我关注的是机遇，而不是困难。”

“我做好了准备，我开火，我及时修订目标！”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑。”

百万富翁思维行动指南

1. 置身其中。想出一个你想要开始做的事情，把你一直

期待要得到的东西忘掉。根据现在的情况，重新做起。如果可能，和别人一起来做。首先，得掌握诀窍。如果你已经了解其中的诀窍，不要找借口，继续做就是了。

2. 练习乐观精神。无论别人现在给你说的是问题还是困难，让它变成机遇。你要让那些消极的人气得发疯。

3. 把注意力放在你有的东西上，而不是你没有的东西上。列一个清单，写上你生活中最感激的十件事，再大声读出来。然后在接下来的一个月每天早晨把它读出来。如果你并不欣赏你所拥有的东西，你将不会有所收获，也不会有什么需求可言。

财富档案 6

富人羡慕别的富人或成功人士；穷人仇视富人和成功人士。

穷人经常怀着仇视和嫉妒的心理来看待有钱人。他们要么说“他们运气太好了”，要么就压低嗓子说“这群有钱的蠢物”。

你得明白，如果你把有钱人看成坏人，而你想做一个好人，那么你永远也不会有钱的。道理很简单，你怎么能成为一个连自己都不屑一顾的人呢?

看到许多穷人对有钱人的憎恶和露骨的怒气，真让人感到格外惊讶，就好象是这些富人让他们变穷似的，他们会说:“对极了，钱都让有钱人拿走了，所以我们一无所有。”这显然是十足的受害者式的言论。

我想给你讲个故事，并非带有责怪之意，它仅仅是我的真实经历，想以此来说明一个道理。过去，当我经济上受困的时

候，我开的是一辆破老爷车，在路上变换车道对我来说相当容易，几乎每个人都让着我。但等我有钱以后，买了一辆豪华的黑色捷豹车，一切都变了。有别的车突然间会挡在我的前面，有时候因为加速，别人会向我竖起中指表示轻蔑，甚至有人会向我扔东西，这只是由于我开了一辆捷豹。

一次，我在圣诞节期间驱车前往圣地亚哥穷人居住区的慈善机构，给他们送火鸡。路上我打开了车子的天窗，行驶中我注意到后面有一辆破卡车上站着 4 个脏兮兮的家伙。突然间，他们和我的车子玩起了篮球游戏——他们企图把啤酒罐扔进车子的天窗。结果在我的车上被砸了 5 个凹印，留下了这些划痕迹之后，他们超过了我的车，尖叫道："你这个有钱的杂种！"

当时我认为这是起偶然事件，可是两周以后，在另一个穷人居住区，我把车停在了街边，可在我不到 10 分钟返回来的时候，车子的一侧满是钥匙的划痕。

后来我再去一个镇子的时候，租了一辆福特雅士，结果惊奇地发现，我没有遇上一点麻烦。我的意思并不是说贫民区的人都坏，但通过我的经历可以看出，那里有相当一部分人都憎恨有钱人。其中的原因又有谁能弄清楚呢？或许这是先有鸡还是先有蛋的问题：是因为他们一无所有才仇视有钱人呢，还是

因为他们对有钱人的仇视才使自己一无所有呢？就我而言，是什么原因又有什么关系呢？还不是一样，他们仍旧一无所有！

说不憎恨有钱人是很容易的，但要看你的情况如何，任何人都会掉入陷阱，包括我在内。有一次，我在宾馆里吃晚餐，当时离百万富翁头脑培训班上课不到一小时，于是我打开电视，想了解一下体育赛事，结果发现奥普拉在主持节目。虽然我不是电视迷，但我很喜欢奥普拉。这位女主持人几乎比世界上任何人都能从积极意义上影响别人，所以她赚的每一分钱都是值得的，甚至远远超过了那些钱的价值。

电视上，她正在采访女演员哈利·贝瑞。她们正在讨论哈利是如何得到电影史上女演员的最大一笔合同的——金额高达2千万美元。哈利当时说她并不在乎金钱，她努力拿下这个数额巨大的合同是想成为其他女士们仿效的榜样。我当时充满怀疑地自言自语："难道你以为看节目的人都是白痴？那你何不拿出其中的一大笔钱来给你的代理人加薪呢？那才是我闻所未闻的大手笔呢。"

一种厌恶感涌上心头，但顷刻间，在这种力量还没有控制我之前，我克制住了自己。"别这样。谢谢你和我们分享你的感受。"我在心头大声对自己说，并把厌恶情绪弃之脑后。

我简直不敢相信，我，一位拥有百万富翁头脑的先生，竟然也会因哈利·贝瑞赚了那么大一笔钱而仇视她。我立即改变了自己的看法，大声喊道："继续向前走，女士！你简直棒极了！你的要价并不高，你应该要3000万美元！祝你好运。你简直太让人难以置信了，这是你应得的。"喊完以后，我感觉好多了。

不管哈利获取那些钱的原因是什么，问题不在她身上，而在我身上。其实，我的观点对于哈利的幸福与财富毫无关系，但对于我的幸福与财富就不同了。同样你们应该记住，想法和观点在你们的头脑中出现时并无好坏正误之分，但是，它们一旦占据了你的生活，就会影响到你的幸福与成功。

当那股消极能量侵袭到我的那一刻，我的"观察力"停止运行了，好在基于一直以来的自我训练，我立刻驱逐了消极的力量。要致富，你并非必须成为十全十美的人，但你要认识到，如果你的想法不能对自己或对其他人产生积极的影响，那么请立即转移到有利的想法上。对本书研究得越深入，你的这一转化就会进行得越快、越容易。如果你参加百万富翁集中培训班的话，就会有飞速的进步。我知道，我一直在提百万富翁头脑培训课程，但请你理解，如果没有亲眼看到它对人们生活

带来的变化，我绝对不会这么坚定不移的。

我的朋友马克·维克多·汉森和罗伯特·艾伦在他们杰出的著作《一分钟百万富翁》（*The One Minute Millionaire*）里引用了拉舍尔·H. 康威尔一百多年前写的《钻石宝地》中的令人心酸故事：

你们理应富有，并且有责任使自己富起来。许多虔诚的教友问我："你作为一名牧师，在全国各地讲道，难道是为了教导年轻人如何发财致富吗？"是的，一点没错。

他们会问："这难道不可怕吗？你为什么不传播福音，反而讲授生财之道呢？"这是因为教人靠诚实致富就是传播福音，因为发财致富的人可能是在我们的群体中能够找到的最诚实的人。

"不过，"今晚在场的某个年轻人说，"我一直听说，如果一个人有了钱，就会变得虚伪、无耻、吝啬，让人看不起。"我的朋友，这就是你为何一无所有的原因，正因为你对别人持有这样的看法，你信仰的基础是完全错误的。让我清楚地告诉你……一百个美国富人（无论男女）中 98 个是诚实的。这种诚实就是他们富有的缘由，也是为什么能把财富委托于他们的原因。这也是为什么他们能经营大企业，雇佣很多人为他们工

作的原因。

另一个年轻人接着说："我曾经听说有些人靠欺诈赚取了上百万美元的资产。"其实，不仅你听说过，我也听说过，但这样的情况是少见的。事实上，报纸总是把这样的事当作新闻报道，最后让你认为所有的富人都是靠欺诈发财的。

我的朋友，你……驱车……带我去费城的郊外，去认识居住在这座伟大的城市周边、有自己住房的人。他们有美丽的住宅和鲜花盛开的园圃，他们美丽的家园犹如精美的艺术品。那么我呢，将向你介绍人格最高尚、事业最发达的费城人……他们拥有自己的家园，正因为拥有自己的家园，他们也是可敬、诚实、纯洁、忠诚、节约、谨慎的人。

我们在讲坛上告诫人们不要贪婪，由于经常使用"肮脏的金钱"之类的词，结果让教徒们认为赚钱是邪恶的。金钱就是力量，因此你们应当立志拥有它！你们应该有这样的抱负，因为有钱的时候比没钱时候能够做更多的好事。钱能用来印刷《圣经》，建造教堂，派遣传道士，还可以给牧师付工资……我认为，你们应该有钱，如果你靠诚实致富，这是基督徒神圣的职责。有些虔诚的教徒认为只有贫穷才能使人虔诚，这是完全错误的。

康威尔的文章中提出了几个不错的观点。第一个观点是获取信任的能力。在致富所需要的所有品性当中，得到别人的信任得放在很高的位置。你可以想一想，你会和你不信任的人做生意吗？绝对不会！也就是说，要致富，就得让许许多多的人信任你，有了许许多多的人的信任，你就成了一个可靠的人。

要致富，或者要守住你手中的财富，还需要哪些品质呢？毫无疑问，任何规则都有例外情况，但大多数情况是，你做一个怎么样的人，就能获得怎么样的成功。试试以下的品性：积极、可靠、专注、执着、坚持不懈、勤奋、精力旺盛、善待别人、擅长交际，有一定的智慧，并且至少是某个领域的专家。

康威尔的文章中另一个有趣的问题是，许多人习惯于认为一个人不可能在有钱的同时做一个好人——既富有又精神崇高，我过去是这样认为的。像其他人一样，我听朋友、老师、媒体和社会上的其他人说，有钱人是坏人，他们都很贪婪。事实又一次证明，这些言论纯属鬼话！我自己的真实经历（而不是那些陈旧古老的观念）证明，我接触到的最富有的人往往同时也是最好的人。

搬到圣地亚哥以后，我们住进了富人区的一套房子里。我很喜欢这所房子和周围美丽的景色，但同时又有一些顾虑，因

为我一个人也不认识，我怕无法融入其中。我决定保持低调，不和这些有钱的势利小人打成一片。然而，或许是天意吧，我的两个孩子，一个5岁，一个7岁，他们和当地的富家子弟结成了朋友。记得有一次我去敲一家华丽的雕刻木门，那门至少有20英尺高。女主人给我打开了门，用我从来没有听过的友好的声音说："哈维，见到你真是太让人高兴了，请进来吧。"我有点惊异的是她给我倒了一杯冰茶，还递给了我一盘水果。"这到底是怎么回事?"当时我满腹狐疑。不久，她丈夫和孩子们从游泳池回来，他颇为友好地对我说："哈维，你能做我们的邻居，我们感到太高兴了。你今晚得带着家人一起来参加我们的户外烧烤。我们会把你们介绍给别人的。请千万别说'不'。顺便问一下，你打高尔夫吗？我明天去俱乐部，你不妨和我一起去好吗?"我当时感到很吃惊，这些有钱的势利小人到底怎么啦？我回家告诉妻子我们将一起去参加户外烧烤。

"哦，亲爱的，"我妻子说，"我穿什么好呢?""穿什么都行，亲爱的，你不知道，"我说，"这些人都相当好，他们一点都不做作，你该什么样就什么样吧。"

于是我们去了，那天晚上，我们遇到了一些一生之中最热情、善良、大方、可爱的人。当晚，一位客人带头将话题转到

了慈善活动。他们一个接一个地拿出支票簿，简直难以置信。我一直看着他们排队把钱交给那位女士，而且每笔钱的数额都不小。他们一致认为这是一种互惠行为，同时一致让那位女士用他们捐助的钱去帮助慈善机构。他们的确是这么做的，他们每一个人要么出来带头，要么承担慈善机构的主要角色。

邀请我们的那位朋友服务于几个慈善机构。事实上，每一年他们都把成为全市儿童医院基金的最大捐助者作为自己的目标。他们不仅仅自己捐出数万美元，而且每年还组织文艺晚宴筹集数 10 万美元的捐助资金。

曾有一位专治“静脉血管”方面疾病的医生，我们的关系十分密切。他是世界顶尖的静脉曲张方面的专家之一，收入非常高。他每做一个手术就能赚 5000 到 1 万美元，而且一天能做 4～5 个手术。

而每个周二都是他的“免费”日，这一天他会给本市付不起费用的人做免费手术，而且从早上 6 点忙到晚上 10 点，一天下来能做 10 个手术，全是免费的。同时他说服自己机构中的其他医生为社区中的人做免费治疗。

如今，我了解到的情况、我的经历告诉自己，我所认识的最有钱的人恰恰是我认识的最好的人，他们也是最慷慨大方

的。虽然不能说没有钱的人就不好或不大方，但我可以肯定地说，认为有钱人都坏的观点完全是无知的。毋庸置疑，我那陈旧的、强加的关于有钱人都是些贪婪的势利小人的观念在现实中消失得无影无踪了。

事实是，仇视有钱人是保持一无所有的最稳妥的办法。我们是习惯的动物，要克服这样或那样的习惯，我们需要做些实践练习。代替仇视富人的做法是，我想让你们练习着去羡慕有钱人，去祝福有钱人，去喜爱有钱人。通过这样的方式，潜意识当中，你会觉得一旦你变富了，其他人也会羡慕你，祝福你，喜爱你，而不是仇视你。

我赖以生存的其中一个哲学理念来自于古胡纳的智慧，即夏威夷长者最初的教育方式。它的理念是：祝福你想得到的东西。如果你看到一个有漂亮房子的人，就为他和他的房子祝福；如果你看到一个有漂亮汽车的人，就为他和他的汽车祝福；如果你看到一个有着幸福家庭的人，就为他和他的家人祝福；如果你看到一个有着优美体形的人，就为他和他优美的体形祝福。

财富法则

祝福你想得到的东西。——胡纳哲学

问题在于，如果你仇视人们所拥有的东西，不管用什么样的方式仇视，你都永远得不到它。不管发生什么，当你看到一个开着豪华黑色捷豹车的人时，不要往他敞开的汽车天窗里扔啤酒罐！

宣言 **把手放在胸前说：**

“我羡慕有钱人！”

“我祝福有钱人！”

“我喜爱有钱人！”

“我也会成为有钱人中的一员！”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑！”

百万富翁思维行动指南

1. 练习胡纳哲学中的“祝福你想要的东西”。开着车逛逛，或买一本杂志，看一看漂亮的房屋、豪华的汽车，读一读

成功的故事。无论你喜欢上了什么，祝福它，同时祝福它的主人或与其相关的人。

2. 发短信或电子邮件给某个你认识（并不一定你们相互认识）的在某一领域极为成功的人，告诉他你是多么地羡慕和尊重他们取得的成就。

财富档案 7

富人喜欢和积极、成功的人交往；
穷人喜欢和消极、失败的人交往。

成功人士以其他成功人士来激励自己，他们把别的成功者看成自己学习的榜样，他们会对自己说："如果他们能做到，我也能做到。"就如我在前面提到的，以别人为榜样是人们学习的主要方式之一。

有钱人为别人能在自己之前取得成功而感到高兴，因为他们也就有成功者的蓝图指引自己，这样他们就能更容易取得成功。在已经有轮子的情况下何必再发明一个轮子呢？已经有实践证明的适合于人的成功方法，拿来使用就行了。

因此，创造财富最快捷、最容易的办法就是学习那些掌握财富的有钱人是如何赚钱的。学习的目标是模仿他们内在和外在的策略，其意义在于：如果你采取和他们一样的行动，保持和他们一样的心态，那么你就很有可能取得和他们一样的结

果。这正是我自己所做的，也正是本书要告诉你的。

相反，当穷人听到别人的成功事例时，经常指指点点，批评、嘲笑他们，试图贬低他们，希望他们和自己一样一无所有。你们有多少人了解这样的人？更为重要的，你们怎么可能会向你们贬损的人学习，受到他们的激励呢？

每当有人把我介绍给一个极为富有的人的时候，我都会创造与其在一起的机会。我想和他们交谈，学习他们是如何思考的，并和他们交换联系方式。如果我们在其他方面有共同语言，那么我们会成为私人好友。

如果你认为我喜欢与有钱人交朋友的想法是错误的话，那你宁愿我和一无所有的人交朋友了？我的看法恰恰相反，如我前面所提到的，能量具有传染性，我不会有兴趣让自己受到他们的影响！

最近我参与了一个电台采访节目，一位打电话进来的女士提了一个非常好的问题："如果我自己很积极，想有所作为，而我的丈夫总是唱反调，我该怎么办？我该离开他还是试着改变他呢？能告诉我该如何做吗？"在我们的培训班上，每周都会听到至少上百遍重复这样的问题："如果和我最亲近的人不愿自我提高，甚至阻碍我，我该怎么办呢？"

下面是我给这位女士的回答，这也是我在培训班上告诉学员的答案，同时也是我想要给你的建议。

首先，不必费心试着去改变那些消极的人，试图让他们回心转意。这不是你的工作。你的工作是把你所学的东西用于提高自己，改善自己的生活。做一个榜样，做一个成功者，做一个幸福的人，然后或许——我这里强调的是或许——他们将会在你身上看到希望，也想自己做点什么。接下来要说的是，能量具有传染的特性；黑暗会被光明驱散。可能有些人，当身边充满光明时还在力图停留在“黑暗”中。你的工作仅仅是让自己尽可能做到最好。如果他们真想打听你成功的秘诀的话，告诉他们就是了。

其次，记住我们在高手训练营（Wizard Training）中特别介绍的另一个原则，该原则强调：“任何事情的发生都有其原因，这一原因会帮助你。”是的，在消极的人身边或在消极的环境中，做到积极、清醒是相当困难的，但这会考验你！就如坚硬的钢铁是在烈火中炼就的一样，如果在怀疑和非难中能坚守自己的信念，你会成长得更快更坚强。

同样记住：“除非我们赋予意义，否则任何东西都是没有意义的。”回忆一下在第一章里提到的内容，我们讲到，对父

母一方或双方的认同或叛逆，取决于如何“适应”他们的行为。从现在起，我想让你练习重新适应别人的消极行为，以此来提醒你哪些是不能做的。他们越是消极，就越是提醒你他们的做事方式是何等的错误。我并非建议你去提醒他们。你只需按我的要求做就行了，无需为其言行而去谴责他们。因为，如果你开始评判、批评，或因为他们的言行而指责他们，那么你也好不到哪儿去。

更糟糕的是，如果你不能应对他们消极的能量，如果这种能量使你无法继续走向成功，你或许得勇敢地做出决定，为自己做好定位，选择如何度过自己以后的生活。我并非建议你鲁莽行事，而是我个人永远不会和一个不求进取、阻碍我学习和成长的欲望的人生活，不管从个人情感、精神还是经济上都是如此。我之所以不愿这么做，是因为我尊重自己和自己的生活，我理应尽可能得到幸福与成功。我的观点是这样的，地球上有 63 亿人口，我没有必要让一个令人沮丧的人来左右自己。要么他们就改变自己，力求上进，要么我自己走自己的路。

此外，能量具有传染性，你要么影响别人，要么传染别人。或者反过来，要么别人影响你，要么别人传染你。让我问你一个问题：你会不会去拥抱一个患有严重麻疹的人？大多数

人都会说："决不可能，我可不想传染上麻疹。"那么，我认为消极的思想就如头脑中所患的麻疹，它带给你的不是渴望，而是抱怨；不是刮蹭，而是重击；不是兴奋，而是挫败。现在，你还想与这样的人亲近吗？

我想你一定听过这样的谚语："物以类聚，人以群分。"你知道吗，大多数人所赚的钱与他们最亲密的朋友的收入相比，波动在20%以内，这就是为什么你最好仔细看看和自己打交道、共度时光的人是谁的原因。

从我的经历来看，有钱人不仅仅是参加高尔夫俱乐部，他们也和其他有钱人与成功人士联系。还有一条谚语是这么说的："关键不在于知道什么，而是看你和什么样的人交往。"就我而言，你可以把这句话存入银行："宁与雄鹰齐飞，不与鸭子共泳！"我特别注意只和成功、积极的人士交往，同时和消极、不思进取的人划清界限。

我也特别注意远离有害环境，我找不出任何理由让自己受到有毒能量的感染。这些有毒能量包括争吵、说长道短、陷害等等；同时，我认为还包括观看"不动脑筋"的电视节目，除非你专门用它来作为放松方式，而不单单是娱乐。我看的电视节目通常是体育类的。首先，因为我喜欢看参与比赛的强者的

表演；其次，因为我喜欢听赛后的采访。我喜欢了解冠军的心态。对我而言，在棒球联赛任何一场比赛中的获胜者都是冠军。这一水准的运动员都超越了数以万计的其他运动员，才得到这样的结果，他们每一个人都让我感到难以置信。我喜欢听他们获胜后如下的感言："这是全队众志成城努力的结果。我们表现虽然不错，但仍然有需要改进的地方。我们的胜利表明辛勤的付出会得到回报。"我也喜欢听他们失败后的感言："这只不过是比赛而已。我们还会回来，我们会忘记这次比赛，把精力放在下场比赛上。我们会回来，讨论哪些地方可以做得更好，然后全力以赴，取得胜利。"

在 2004 年的奥运会上，珀迪塔·弗林西思是一位加拿大籍的一百米栏卫冕世界冠军，大家认为金牌非她莫属。然而，在决赛中，她踢倒了第一个栏杆，摔倒在地，结果未能完成比赛。她迷惘地躺在那里，眼中满含泪水，痛苦到了极点。要知道，为了这一刻，在过去的 4 年当中，她每周 7 天，每天 6 个小时训练。第二天上午，我看了她的记者招待会，真希望当时能把它录下来。在谈及这场比赛的感受，她说："我不知道为何会是这样，但一切都已经发生了，我会很好地吸取这次失败的教训。在以后的 4 年里，我会加倍投入和努力。如果我真赢

了这次比赛，谁知道我以后的路又会是什么样子的呢？或许我获胜的欲望将不如以前强烈。我不知道会是怎样的情形，但我知道自己现在比任何时候都更加充满渴望。等我再次回到赛场上的时候，一定比现在更强大。"当我听到她的这番话时，我只能说出"哇！"，听冠军们的感言，你会学到很多。

有钱人常和获胜者交往；穷人常和失败者交往。为什么呢？这与人们对舒适的体会有关。有钱人和其他成功人士在一起的时候会感到舒适，他们觉得和这些人在一起是很值得的。而穷人和这些成功者在一起时感到极不自在，他们要么害怕被拒绝，要么感到他们不是一类人。为了保护自己，他们便选择了对成功者品头论足或批评。

如果你想致富，就得改变你心中的致富蓝图，完全相信自己能和任何百万富翁或千万富翁一样优秀。在我的培训班上，每当人们走上前来问他们能不能触摸一下我的时候，我感到很震惊。他们说："我以前还从来没有触摸过千万富翁呢。"通常我都是礼貌地笑一笑，但在头脑中我会对自己说："拥有自己的生活吧！其实我和你们没有什么两样，如果你们不能懂得这一点，就永远会一无所有！"

朋友，这不是"摸一下"百万富翁的问题，而是应该认为

你和他们一样优秀，一样有价值，然后和他们一样采取行动。我最好的建议是：如果你真的想摸一下百万富翁，还不如自己成为百万富翁！

希望你能领会我的意思。与其嘲笑有钱人，不如以他们为榜样；与其躲避有钱人，不如和他们交往；与其说“哇，他们太特别了，”不如说“他们能做到的，我也照样能做到”。最后，如果你想摸一下百万富翁，那你不如摸一下自己！

宣言 **把手放在胸前说：**

“我以有钱人和成功者为榜样！”

“我要与有钱人和成功者交往！”

“他们能做到的，我也照样能做到！”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑！”

百万富翁思维行动指南

1. 上图书馆、书店或因特网，读一本现在或曾经十分富有或成功的人士的自传。安德鲁·卡耐基，约翰·D. 洛克菲勒、玫琳凯、唐纳德·特朗普、沃伦·巴菲特、杰克·韦尔奇、比尔·盖茨，特德·特纳等就是很好的范例。用他们的事

例来激励自己，学习他们的成功策略，最重要的是，学习他们的心态。

2. 参加一个高级俱乐部，如网球、健身、商业或高尔夫等等。在有钱人的环境中和有钱人打成一片。或者，如果你没钱参加这样的俱乐部，那么在你所在的城市最豪华的宾馆去喝杯咖啡或茶，享受其中舒适的环境，观察其他的顾客，你会注意到他们和你没有什么两样。

3. 发现一个对你产生消极影响的人或环境。让自己摆脱与这个人的联系或摆脱这种环境，如果涉及到的是你的家庭或家人的话，减少和他们的接触。

4. 别再观看没用的电视节目，远离不利于你的新闻。

财富档案 8

富人情愿提升自己和自身的价值；穷人消极地看待销售和提升行为。

我的巅峰潜力培训公司，提供十几种不同的培训计划。在最初的培训班上，通常是百万富翁思维集中培训班，我们会简略地提到其他的几门课程，为学员们提供特别的“培训班”特价学费和奖励，而学员们的反应极为有趣。

大多数学员都很兴奋，他们很感激能够听到其他的课程，并乐于接受特价学费。不过，并非所有学员都这么兴奋。另外一些人憎恶任何形式的促销行为，不管这种促销对自己有没有益处。如果这和你的反应相似的话，就得引起注意了。

厌恶促销是成功的巨大障碍之一，对销售和促销反感的人往往自己一无所有，这是显而易见的。在你的商业领域或你作为销售代表，如果不愿让人们知道你自己、你的产品和你的服务的存在，如何才能创造一大笔收入呢？甚至作为一名雇员，

如果你不愿推销自己的优点和长处，那些愿意做的人很快就会超过你，爬上公司的高层。

人们对促销宣传或者销售行为反感往往出于几方面的原因：

首先，你或许有过别人通过不恰当的方式向你推销的经历，或许你认为他们在向你“强行”推销，或许他们在不适当的时间来烦你，或许他们不想让你作出否定的回答。不管是哪一种情况，要知道，这只是过去的经历，对其紧抓不放对现在并没有什么好处，认识到这一点很重要。

其次，或许是在你向别人推销东西的时候遭到过对方粗暴的拒绝，从而产生了不愉快的经历。如果是这种情况，你对促销行为的憎恶仅仅是出于你自己对失败的恐惧。我要说的是，不要把过去和未来相提并论。

第三，你的问题或许来自父母的影响。我们自小被告知，“过分展现自己”是不礼貌的。做一个懂礼貌的人没错，但在现实生活中，当进行商业活动的时候，如果你不展现自己的优势，就不会有人会理睬你。有钱人乐于坦言自己的优点以及自己对别人的价值，别人听后便很有可能和他做生意。

最后，一些人对促销行为不屑一顾，我称之为傲慢综合

症，或者是大家所知道的“难道我不特别吗?”类似傲慢的态度。他们认为，别人若想要他的东西，便会主动找上门。持这种看法的人要么现在一文不名，要么迟早会一无所有，这是毫无疑问的。他们希望别人四处寻找自己，而现实情况是市场上到处都是产品和服务，即使他们的产品和服务是最好的，也不会被人知晓，原因是他们太傲慢，不想把自己的产品和服务宣传给别人。

你可能熟悉这句谚语：“做一个更好的捕鼠器，你家就会门庭若市。”不过，如果再加上下面一句就更加千真万确了：“如果大家都知道（我有捕鼠器）的话。”

有钱人几乎都是优秀的推销者，他们不但乐于满怀激情地推销自己的产品、服务和理念，而且擅长于对自己的价值进行包装，让其更具吸引力。如果你认为这样做是错误的话，那就等于让女人不要化妆，让男人不要穿西服，而所有这些都只不过是“包装”而已。

最佳畅销书《穷爸爸，富爸爸》（这是一本我极力推荐的书）的作者罗伯特·清崎指出，包括写书在内的每一项事业，都有赖于推销。他同时指出，自己得到认可的是最佳畅销书的作者，而不是写作最佳的作者。由此看出，总有人比其他人赚

得多。

有钱人通常都是领导者，而所有伟大的领导者都是伟大的推销者。做为领导者，你本身就得有追随者和支持者。这就意味着你得能够娴熟地向人们推销，激发他们按你的设想花钱。甚至连美国总统都一直在向老百姓和议会，甚至自己的政党兜售自己的理念，并使其付诸实施。在此以前，如果首先不推销自己，他连当总统的机会都没有。

简而言之，不会推销的领导干不长久，不管是政界、商界、体育界，甚至做父母亲，都无一例外。我唠唠叨叨地反复讲这一点，是因为领导者比他的追随者赚的钱要多得多！

财富法则

领导者比他的追随者赚的钱要多得多！

这里的关键不是你是否喜欢推销，而是你为什么要推销。这归结于你的信仰。你是否真正相信自己的价值？你是否真正相信自己提供的产品与服务？你是否相信你的推销对象将会从你的产品与服务中受益？

如果你相信自己的价值，为何要在需要它的人面前将之隐

藏起来？假定你有治愈关节炎的妙方，而你又刚好遇到了一位深受其害的患者，你会把你的妙方藏起来吗？难道你会等着让对方猜想你有治病的良方吗？对于那些因为羞怯、害怕或不喜欢推销而不给患者机会的人，你会如何看待他们呢？

不善于推销的人要么对自己的产品信不过，要么对自己不自信。很难想象到别人会信任他们，相信他们会与他人分享自己有价值的东西。

如果你相信自己提供之物能真正帮助他人，那么让尽可能多的人知道这一点是你义不容辞的责任。这样，你不仅仅帮助了别人，而且自己也能致富！

宣言 **把手放在胸前说：**

“我满怀激情地向别人推销我有价值的东西。”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑！”

百万富翁思维行动指南

1. 对你当前提供（或计划提供）的产品或服务进行评估。按照你对其价值的信任程度给出 1～10 分（1 分表明信任度最低，10 分最高）。如果结果在 7～9 分之间，你得改进产品与

服务以提升其价值。如果结果在 6 分以下，那么就停止提供该产品或服务，用你有信心的产品和服务替换它。

2. 读书，查阅资料，选择市场营销课程。做所在领域的专家，能够成功地、百分之百忠诚地推销自己的价值。

财富档案 9

富人比自己遇到的困难更强大；
穷人比自己遇到的困难更弱小。

如前所述，致富不是在公园里散步，致富的旅途充满了曲折、坎坷和障碍。通向财富的道路充满了陷阱和圈套，这也是为什么大多数人都不选择这条道路的原因。他们不喜欢遇到各种困难和令人头疼的事，也不愿承担责任。简言之，他们不想惹上麻烦。

对待遇到的麻烦，有钱人和穷人之间有着天壤之别。有钱人与成功人士显得比自己遇到的问题更强大，而穷人则比自己遇到的问题更弱小。

为了避免遇到问题，穷人愿意付出一切，问题到来的时候他们会逃之夭夭。具有讽刺意味的是，他们在躲避问题的同时恰恰遇到的是最大的问题……他们一无所有，生活过得很不幸。朋友，成功的秘诀不是力图逃避困难，或在困难面前畏缩不前；而在于壮大自己，让自己变得比遇到的问题更强大。

财富法则

成功的秘诀不是力图逃避困难，或在困难面前畏缩不前，而在于壮大自己，让自己变得比遇到的问题更强大。

在 1～10 之间，1 的值最小，想象你个人的能力值是 2，让你来看待分值为 5 的问题，那么这个问题是大问题还是小问题呢？显然，从分值为 2 的视角来看，分值为 5 的问题就是一个大问题。

现在想象你已经强大了，成了一个能力值为 8 的人。这时，再来看同一个分值为 5 的问题，它是个大问题还是小问题呢？不可思议的是，原来的大问题现在成了小问题。

最后，想象你确实认真工作了，并且将自己的能力提升到了 10 的水平。那么原来分值为 5 的问题是大问题还是小问题？它在你的头脑当中几乎不是问题了。同时不再有消极的能量伴你左右，处理好它只是一件平常不过的事情而已，就像刷牙穿衣服一样。

要注意的是，不管你是富人还是穷人，不管你做的事情是

大还是小，都会遇上问题。只要一息尚存，你就会一直遇到问题和障碍。简单一点说，问题的大小从来就不是问题——问题在于你自己的大小。

让自己强大起来或许很费力，但如果想提高自己成功的水准，你就得清楚地意识到你生活的真正情况。准备好了吗？那就开始行动吧。

如果你在生活中遇到的总是大问题，那就意味着你自己很弱小！请不要被现象所蒙蔽，你的外部世界就是你内心世界的反映。如果你想要做永久性的改变，就不要再把精力放在问题的大小上，而应关注你自身的强弱。

财富法则

如果你在生活中遇到的总是大问题，那就意味着你自己很弱小！

在培训班上我提醒学员们的一句并不精妙的话是：当你感觉自己好像遇到大问题时，就指着自己大喊："小我，小我，小我！"这样就会将你自己突然唤醒，从而把注意力放到该放

的地方——你自己身上。然后从“更高的自我”（而不是自负、受害者式的自我）出发，深吸一口气，从现在做起，就从这一刻做起，你将成为一个更强大的人，从此再也不会有什么困难或障碍影响你的幸福与成功。

你能处理的困难越大，你能成就的事业就越大；你能承担的责任越大，你能管理的员工就越多；你能经营的金钱越多，最终你能管理的财富就越多。

我要再一次说明的是，财富的增长程度与你的行动成正比！你的目标是使自己强大起来，强大到能够克服任何阻碍你创造财富、守住财富的困难。

顺便说一句，守住自己获得的财富是另一码事。我曾经认为获得财富就意味着成功，但刚赚到的100万转瞬间就不知所踪时，我才突然惊醒。事后思考，我才弄明白了事情的缘由。当时，我的“工具箱”还不够结实，容量也不够装下我获得的财富。谢天谢地的是，我领悟了百万富翁思考的原则，并且能够重新认识自己！我不仅仅把失去的100万赚了回来，而且，由于有了新的“财富蓝图”，我又赚了100万又100万。最为可喜的是，我不但守住了所赚的钱，而且我的财富还以惊人的速度增长！

把你想成一个容纳财富的容器，如果容器太小，而钱又太多，那么将会发生什么呢？结果当然是你将失去这些钱，多余的钱会从你的容器中溢出来，你不可能拥有超出你的容量的钱。因此，你必须成为一个大容器，这样你就不仅能容纳财富，还能吸引更多的财富。上天憎恶的是空洞无物的东西，如果你有一个能容纳财富的大容器，它将会赶来填满。

富人比他们遇到的问题更强大的原因之一——可以回溯到我们以前讨论过的话题上，他们关注的不是问题的本身，而是解决问题的结果。人的大脑通常一次只关注一件占主导地位的事情，面对问题，要么发牢骚，要么寻求解决问题的办法。富人致力于寻求解决问题的途径，他们把时间和精力放在如何制定计划应对挑战，找到避免同类问题再次发生的方案。

贫穷的人为困难所左右，他们把时间花费在抱怨上，很少能想出创造性的办法来缓解问题，更不用说想方设法不让问题再次发生了。

有钱人面对困难不会退缩，不会回避问题，也不会抱怨遇到的问题，他们是商场中的战士。我们对战士的定义为“能战胜自己的人。”

归根结底，如果你精通于解决问题、克服障碍，什么能阻

止你成功呢？答案是什么也阻止不了！如果没有什么能阻止你，你就可以勇往直前！如果你能勇往直前，那么你会拥有怎样的机会呢？答案是所有的机会。如果你勇往直前，一切都唾手可得。只要做出选择，一切就都是你的了！这是何等的自由！

宣言 **把手放在胸前说：**

“我比任何困难都强大。”

“我能解决任何困难。”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑！”

百万富翁思维行动指南

1. 无论何时，只要你觉得某个“大”问题困扰着你，就指着自己说：“小我，小我。”然后深吸一口气对自己说：“我可以解决的。我比遇到的任何困难都要强大。”

2. 写下你生活中的一个问题，然后列出十个可以解决它或者至少可以改进当前状况的具体方案，这可以让你从考虑可能遇到的问题转向考虑问题的解决办法。

首先，这样你可以有一个解决问题的好机会；其次，你的感觉会比以前好得多。

财富档案 10

富人是优秀的接受者；
穷人是拙劣的接受者。

如果非要我明确指出，大多数人不能将自己的致富潜力完全发挥出来的首要原因，那我告诉你：他们大都是拙劣的“接受者”。他们可能善于给予，也可能不善于给予，但在接受方面肯定很差劲。正是因为他们不善于接受，所以不能完全发挥自己的潜力！

人们之所以在接受方面感到有挑战性是出于以下几个原因：首先，很多人觉得自己没用，没价值。这种心态在社会上到处蔓延，随处可见。据我估计，超过90%的人从骨子里面都认为自己不够好，不够优秀。

这种自卑源自何处？它源自平常生活对我们的塑造和影响。对于大多数人来说，它来源于我们听到20次“不，不行”之后才会有一次“是，可以！”听到10次“你错了”之后才会

有一次“你做得对!”听到5次“你真蠢”之后才会有一次“你真棒!”

就算父母十分支持我们，然而很多人到最后还是觉得对不起他们的称赞或者达不到他们的期望，而这再一次证明了自己不够优秀。

此外，我们大多数人是伴随着惩罚长大的。这种不成文的规定再简单不过了：如果你做错什么事情，你将会受到惩罚。有时候受到父母的惩罚，有时候则受到老师的惩罚……有的时候则是受到一些宗教圈子的威胁，即死后进不了天堂。

当然，现在我们都是成年人了，那些惩罚也成为了过去，不是么？你错了！对于大多数人来说，以惩罚的方式接受的塑造是那么根深蒂固，以至于在犯错或者只是不够完美的时候，如果周围没有人惩罚他们，他们也会下意识地惩罚自己。小时候惩罚的形式可能是“你不乖，所以就别想吃糖了”。然而，现在惩罚的形式却是“你做得很差，所以没有钱花”。这也解释了为什么有些人限制自己赚钱的能力，也解释了为什么有些人下意识地阻碍自己的成功。

难怪人们难以接受别人的给予，因为一个小小的错误，你却注定背负着悲惨和贫穷的包袱过完余生。你可能会说：“这

有点儿残酷。”我们的思想从什么时候变得有逻辑性或者慈悲了？我们被定型的大脑是一个被过去编过程序的文件夹，里面装满了强加的意义，充满戏剧性和灾难的故事，“符合情理”并不是它的强项。

这里有一些我在培训班上所教过的东西，没准儿能使你感觉稍微好一点。最终，无论你感到自己有没有价值，你都有可能成为富人。很多富翁对自己的价值不会过度自信，事实上，这也是使人变富的动力之一……即向自己，也向他人，证明自己的价值。

自我价值必须取决于一个人的资产只是一种看法而已，在现实中并不一定能站得住脚。如前所述，用富有证明自己或许不能使你成为最快乐的人，所以你最好是因为其他的理由去创造财富。需要说明一点的就是，觉得自己没有价值并不会阻碍你致富，从严格的经济学角度来看，这实际上是一种可以成为动力的资本。

接下来我想大声、清晰地告诉大家想与你们分享的东西，这也许是你们生命里最重要的时刻之一，那就让我们开始吧！

认清自己到底有没有价值完全是一个编造的“故事”。再重申一次，任何事物除了我们赋予其意义之外没有任何意义可言。

我不知道你的情况是什么样子，但我从来没有听说过有谁在其出生之时要排着队“做标记”。你能想象上帝在每个人出生的时候都在其额头上做出标记吗？“有价值的人……没用的人……有价值的人……有价值的人……没用的人……有价值的人……呸……你肯定没用”。没有人从你身边走过时会给你标上“有价值的人”或“没用的人”的记号。如果有，也是你自己给自己印上的！是自封的！是自找的！你自己独自决定了将来会不会有价值。简单说来，这是自己的视角问题。如果你说自己有价值，你就有；如果你说自己没有价值，你就没有。无论是有还是没有，你都会生活在自己设定的故事中，这点至关重要。让我再重复一遍：你将生活在自己设定的故事之中，就是这么简单！

财富法则

如果你说自己有价值，你就有；如果你说自己没有价值，你就没有。无论是有还是没有，你都会生活在自己设定的故事中。

为什么人们要这样对待自己呢？为什么他们要编造自己没用的故事呢？这是人类思想的本质，也就是说，我们总是从错

误的角度看待问题，这也是一种自我保护机制。你见过小松鼠为这些事情而烦恼吗？你能想象小松鼠说“今年我不打算为冬天存多少松果，因为我自己又没什么用”吗？当然不可能！因为这些低智商生物从来不那么想。世界上只有最高级的生物，也就是人类，拥有这种自我限制的能力。

我自己有一条语录：“如果一棵 100 英尺高的橡树拥有了人类的思维，那么它只能长到 10 英尺高！”所以我的建议是：既然改变你的故事比改变自身价值简单得多，那么别再为改变价值而烦恼了，去改变一下自己的故事吧，那样做会更快捷更方便。重新编写一个更具积极性的故事，然后生活在这个故事之中。

“哦，但是我不能那么做，”你可能说，“我可没有资格决定自己是否有价值的，那应当是别人来定的。”对你说胡言乱语或许不太恰当，但比起说“放屁”，则文雅多了。别人说什么或者曾经说过什么都不重要，自我价值感只能来源于自己而非他人，也只有你自己能对自身的价值感产生影响。为了让你感觉好一点，下面让我们玩一个游戏，这个游戏我曾经和成千上万参加百万富翁思维集中培训班的学员玩过，即：我将亲自为你加封。

财富法则

如果一棵100英尺高的橡树拥有了人类的思维，那么它只能长到10英尺高！

这是一个特殊的仪式，所以现在不要做任何分散注意力的事情。别吃东西，别打电话，总之无论你正在做什么，都停下来吧！先生们，如果你们愿意的话，可以换上西装，打上领带，无尾礼服最好不过了；女士们可以穿上正式的晚礼服，配上一双高跟鞋就更完美了。如果你没有优雅崭新的礼服，那现在就为自己买一套新的，最好是名牌。

准备好了的话，就让我们开始吧！请单膝跪地，并低头以示敬意。预备，开始！"仰仗上天赐予我的力量，在这里我加封你成为有价值的人，从现在开始，一直到永远！"

好了，仪式结束了！你可以站起来，扬起你的头吧，因为你现在是有价值的人了。哲人曾说过：不要为"有价值"和"没价值"这样没用的东西争吵了，开始采取必要的行动，做一个有钱人吧！

大多数人难于接受的第二个主要原因是他们陷入了"奉献

比索取好”类似格言的圈套里。我尽可能说得文雅一些：“这简直很荒唐！”完全是一派胡言，如果你细心留意的话，此话经常是那些想让你奉献而自己索取的人说出来的。

这太荒唐了！热和冷、大和小、左和右、里和外，哪一样更好？给予和接受是同一枚硬币的两面。如果有谁认为给予好过接受，只能说明他数学学得不好。因为有给予就有接受，有接受就有给予。

财富法则

有给予就有接受，有接受就有给予。

好好想想，如果没有接受者你怎么去给予？所以只有接受和给予一对一的时候才能达到完美的平衡。既然接受和给予必须在数量上总是一样，那么在重要性上两者也必须相同。

除此之外，给予的时候感觉怎么样呢？绝大多数人感觉美妙，有满足感。相反地，当你想要付出但别人却不愿意接受的时候又会有什么样的感觉呢？我们肯定会觉得那样的话实在就太可怕了！所以要知道这一点：假如你准备好不去接受，那么你就是在“捉弄”那些想要给予你的人。

事实上，你是在剥夺他们想要通过给予获得的快乐和幸福，他们会感觉糟透了。为什么呢？我想再说一遍，一切都是能量，当你想要付出却不能付出的时候，那种能量得不到释放而聚集在你的体内，之后这种受阻的能量就转化为消极负面的情绪。

更糟糕的是，你不情愿完全接受的时候，你在考验上天，让它不要对你有所馈赠！这很简单：你不接受自己的那份赠予，它就会成为别人之物，这也正是为什么富人越来越富而穷人越来越穷的原因之一。并不是因为富人的自身价值更大，而是因为他们愿意去接受，大部分穷人却不愿这么做。

我是独自一人在森林里露营的时候，才彻底想明白这个道理的。在为那两天短暂的逗留做准备的时候，我做了一个防雨棚：将防水布的一头绑在树干上，另一头固定在地面上，使之形成一个45°的斜角，这样我就可以在棚下睡觉了。幸好我造了这样一个迷你型的公寓，因为整整一个晚上都在下雨。第二天早晨，我从“公寓”底下钻出来的时候，才发现自己和“公寓”里的其他东西都干干的。然而，与此同时，我注意到就在防水布的底部有个大大的水坑。突然间，我听到自己内心深处有一个声音说：“大自然丰盈却不偏袒，下雨的时候，雨水总

要流向某个地方。如果有个地方是干的，另外的某个地方肯定会加倍的湿。"站在水坑旁的时候，我意识到其实金钱跟雨水是一模一样的。世间有很多的金钱，以上万亿的量到处流通，这么多的钱总要流向某个地方。如果有人不愿意接受自己的那一份，那么它就会流到想要接受它的地方。雨水才不去关心谁会得到它，金钱也一样。

在百万富翁头脑培训班里，我曾教给人们几句因受防水布的启示而自创的祷告词，虽然有一些搞笑，但是道理清楚。祷告词是这样的："上天啊，如果有人收到了您美好的馈赠却不愿意接受的话，就将它赐予我吧！我是如此之开放，随时恭候您的赐福！谢谢！"我让所有的人跟着我重复着这几句话，他们当时都沸腾了！那种愿意去接受的感觉使他们兴奋，而且完全是不做作地接受，感觉真是不错。反过来说，你编的任何东西只是一个不会给你和他人带来好处的故事，就让你的故事见鬼去吧！让你的钱财来到身边吧！

有钱人勤勤恳恳工作，相信自己的付出和为他人奉献的价值会得到相应的回报。没钱的人也努力工作，但是由于他们觉得自己卑微，认为自己的付出和为他人奉献的价值不应得到过多的回报，这种想法使他们成为真正的牺牲品。

现实生活中，不少穷人觉得自己因为贫穷而比别人善良。不知道为什么，他们觉得自己的信仰更虔诚，精神更纯净，品行更优秀。真是瞎胡扯！穷人唯一拥有的东西就是贫穷。在我的课上曾经有位先生泪眼朦胧地来到我面前说："我就是不明白，看着别人几乎一文不名，而自己却有很多钱的时候，我的心情怎么能好呢?"我问了他几个简单的问题："你没钱的时候为穷人做过好事没有？你一无所有的时候帮助过谁？你难道不是又一个张着嘴等饭吃的人吗？对你来说，以强者的身份而不是以弱者的身份为自己创造财富，然后去真正帮助他人，难道不更好吗?"

他不哭了，说道："我第一次真正明白了，真是不敢相信，以前我都在想些什么垃圾东西啊？哈维，我觉得我的财运就要来了，而我也能从此帮助别人了，谢谢你！"他又回到座位上，整个人焕然一新。不久前我收到了他的电子邮件，邮件中说他现在赚的钱是以前的十倍，他说现在感觉好极了。最为可贵的是，能够帮助那些还在为生计挣扎的朋友和家人，感觉太棒了！

这让我得出一个重要结论：如果你有办法赚很多钱，那么就去赚吧！为什么呢？因为生活在这个社会是相当幸运的，和

世界上其他地方相比，我们这个社会的人都是有钱人。有些人只是从来没有赚大把大把钱的机会。如果你够幸运，拥有这种赚钱的本事，不管你们读没读这样的书，运用你的赚钱的能力，实现它的价值吧。真正变成有钱人，再去资助那些没有你这么好的机会的人。对于我来说，这样做比一无所有、帮不了别人更有意义。

当然，也有人会说："钱会改变我。如果有钱了，我可能会变成贪婪的家伙。"首先，说这种话的人就只能是穷人，因为那是为他们的失败找的另一个理由，是他们财富花园里面的一颗杂草。别相信它！其次，恕我直言，金钱更能让你体现自己的本性！如果你抠门，有了钱你会更抠门；如果你善良，有了钱你会更善良；如果你愚蠢，有了钱你会更愚蠢；如果你大方，有了钱只会让你更大方。要是有人跟我讲的不一样，那他肯定一文不名。

财富法则

金钱更能让你体现自己的本性。

所以该怎么做呢？怎样才能成为优秀的接受者呢？

首先，要培养自己。切记，人类是习惯的动物，所以你必须有意识地锻炼自己，接受生活馈赠的东西。

在百万富翁思维集中培训班里我们给学员说，理财体系中的一个关键性因素就是开一个“游戏”账户，在那个账户上你有一大笔钱，它培养你并使你“感觉像个百万富翁”。开账户的点子不光有助于你确认自己的价值，而且锻炼你的“接受肌肉”。

其次，训练自己在发现或者获得钱财的时候由于兴奋和感激而带来的疯狂感。说起来可笑，穷的叮当响的时候，如果我在路上看到一枚便士，我绝对不会停下来弯下腰去捡。但是现在，我有钱了，我会捡起长得像钱的任何东西。我会为自己的好运亲上它一口，还会大声地说：“我就是块儿‘吸财石’。谢谢！谢谢！太感谢啦！”

我不会站在那儿看捡到的钱的面额。钱就是钱，看到钱就是上天赋予的一种恩赐。现在我已经完全准备好接受了，无论什么东西，既来之，则受之！我确实也是这么做的！

如果你想创造财富，敞开自己，乐于接受，这绝对至关重要。如果想守住得来的财富，也要如此。如果不善于接受，就算你不知怎么得来的一大笔钱，它也有会匆匆流走。我再说一

遍：“先有内部世界，再有外部世界。”你得先扩大自己接受的“箱子”，再注意你的财运，来了就装进去。

上天不喜欢真空状态，换句话说，任意的空间都会被填满。你注意过空橱柜和空垃圾桶会怎样吗？它们不会经常长期空着的，不是么？任何一件事情的完成所需要的时间与给出的时限总是那么吻合，难道你不觉得这很奇怪吗？一旦你扩大自己的接受能力，你就能接受更多的东西。

此外，只要你真正地放开自己，乐于接受，你的前途将一片光明。你不仅仅会收获更多的金钱，还会获得更多的关爱，更多的安宁，更多的幸福，以及更多的充实感。为什么呢？是因为另外一条我经常使用的准则，即“做任何事情的方式就是你做每一件事情的方式。”

财富法则

做任何事情的方式就是你做每一件事情的方式。

你在一个地方是什么样子，通常在其他地方就是这个样子。如果你一直自我封闭不接受钱财，很可能你也一直在自我封闭，而不去接受生活赠予的一切其他美好的东西。你的头脑

不会特别指出你在什么方面是个糟糕的接受者。事实正好相反，我们的思维有以偏概全的习惯，它认为“不管什么地方、什么时候，秉性难移”。

如果你是个拙劣的接受者，那么你在所有方面都是个拙劣的接受者。然而令人高兴的是，一旦你成为一个优秀的接受者，那么在哪一方面你都会是优秀的接受者……放开自己去接受上天能带给你的一切。

你现在需要记住的唯一的事情就是，在接受所有的赐福的时候要一直说“谢谢”。

宣言 **把手放在胸前说：**

“我是一个优秀的接受者。我将敞开自己，接受涌进我生活中的大笔大笔的金钱。”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑！”

百万富翁思维行动指南

1. 训练自己成为优秀的接受者。别人无论夸奖你什么的时候，简单地回上一句“谢谢”就行了，不要再以称赞对方作为回应。这样做可以使你充分地接受并拥有别人的夸奖，而不

是像大多数人那样再把它“弹”回去。与此同时，你也给你的夸赞者送去了快乐，因为他们送出的礼物并没有被拒绝。

2. 当你获得任何钱财的时候，注意，我说的是任何，你都应当热烈庆祝。大声喊：“我就是块儿‘吸财石’。谢谢！谢谢！太感谢啦!”不论这钱是地上捡的，还是收到的礼物；是自己的薪水所得，还是生意上的利润，你都有理由庆祝一番。记住，上天是支持你的。如果你一直坚持说自己是块儿“吸财石”，同时又能证明自己，那他只好说“那好吧!”，接着又给你更多的钱财。

3. 放纵自己。1 个月至少应该有那么一次，做点特别的事情以怡情养性。做个全身按摩；修修指甲；做个足疗；奢侈地吃上一顿；租只小船去乡村度个假；钻在被窝里吃别人端给你的早餐。总之，就是做能让你感觉到自己富有并且有价值的事。也就是说，在上述经历中散发活力，并向上天表明你活得很富足。同时再说一遍，上天只能恪尽职守地说“那好吧!”，并且赐予你获得更多财富的机会。

财富档案 11

富人选择以结果赚钱；
贫人选择用时间赚钱。

你是否听说过这样的忠告："在学校拿高分，找个好工作，有一份稳定的收入，工作中做到守时、卖力……以后你就会过上好日子。"不知你对这一说法有何感想，而我的确愿意看到有这样一份纸面保证。遗憾的是，这一貌似可信的忠告却来源于《童话故事》(Book of Fairy Tales) 的第一卷，恰好在牙仙女故事之后。

我不会为揭穿这一忠告的真实性而感到不安，你也可以通过自己或者周围人的生活经历进行检验。我要探讨的是"稳定"收入背后的观念。获得一份稳定的收入没有错，除非它妨碍你体现自己的价值。但这是一个难题，并且总是如此。

财富法则

获得一份稳定的收入没有错，除非它妨碍你体现自己的价值。但这是一个难题，并且总是如此。

穷人宁愿有一份稳定的收入或是按小时计酬的工资。他们需要“安全感”，需要确知在同等的时间里正好获得同等的金钱，当月的收入刚够当月的开销。他们没有意识到这种安全感需要付出代价，而代价就是财富。

以安全为基础的生活就是以恐惧为基础的生活，其实你是在说：“我怕以自己的本事赚不了足够的钱，因此能赚些钱来维持生活或过得舒适一点就足够了。”

富人喜欢通过他们产出的结果获得报酬，即使不完全这样，至少也是部分如此。通常，富人拥有自己的产业，他们是从自己所获的利润中赚钱。他们赚取佣金和利率，不是靠高薪水，而是选择认购股票和利润分红来赚钱。当然，以上的方式并不能保证他们就能赚钱。如前所述，在商业世界，回报与风险通常是成比例的。

富人相信自己，相信自己的价值，相信自己有能力来体现

它。而穷人却做不到，这就是为什么他们需要得到“保证”的原因。

最近，我与一位公共关系顾问有生意往来，她希望我每月付给她 4000 美元。我问她，对于所付出的 4000 美元我可以得到什么。她回答说通过媒体，我每月将至少拿到 2 万美元。我接着问：“如果你没有达到这些效果，那该怎么办?”她说她仍愿意付出时间，因此她应该得到报酬。

我回答说：“我对按时间付酬不感兴趣，我感兴趣的是为具体的结果付酬。如果你达不到承诺的结果，我为什么要付钱给你? 从另一方面来讲，如果你带来的结果超出了预期，你就应该得到更高的报酬。这样给你说吧，我将把通过媒体创造的产值一半给你。按你说的数字来算，这就意味着每月付给你 1 万美元，超过了你要价的两倍。”

她去赚这笔钱了吗? 没有! 她仍然穷困潦倒吗? 对! 除非她意识到只有按结果得到报酬才能致富，否则，她的余生将不会有任何改观。

贫穷的人拿时间赚取金钱，而这一方式的问题是，时间是有限的。这就意味着你最终会不可避免地违背下面的财富法则，即“永远不要为你的收入封顶”。如果你选择拿时间赚取

报酬，那么就是在扼杀自己获得财富的机会。

财富法则

永远不要为你的收入封顶。

这一法则也可以应用于个体服务行业，通常这一行业是以时间赚取报酬。这就是为什么律师、会计、顾问这些人还不能分享生意上的利润，所以生活充其量只是中等水平的原因。

假设你正在做一桩钢笔生意，签下了一笔 5 万支钢笔的订单。如果这是事实，你会怎样做？你只需打个电话给供货商，订购 5 万支钢笔，将货发出去，然后兴奋地计算自己的利润。而另一方面，假设你是一个按摩师，特别走运，门外有 5 万人排着队，都希望得到你的治疗，你会怎样做？你只能客气地对排在最后的一位顾客解释说他可能“来得有点晚”，因为只能和他预约到 40 年以后的某个星期二。

我并不是说做个体服务生意有什么不对，只是这么做你就别期望很快能致富，除非你能找出一个把自己复制出来的办法或是让自己产生无穷的力量。

在我的培训班里，常常会碰到按小时领取工资的雇员，他

们向我抱怨说自己的所得不能体现自己的价值。我的回答是："谁说的？我肯定你们的老板认为报酬是公平的。为什么不撇开乏味的领取薪水的模式，要求全部或部分地按照你取得的成效来获得报酬呢？或者，如果没法办到，何不为自己打工呢？那样你就会知道你正在体现自己的价值。"不知为何，这一忠告似乎并不能让他们满意，显然他们害怕在市场中检验自己"真实"的价值。

大多数人害怕用结果获得报酬，因为他们害怕这样会打破已有的成见。以我的经验来看，大多数有稳定收入的人都受到了过去程序化的影响，即认为这就是获得报酬的"正常"方式。

你不能责怪自己的父母（如果你是一个受害者，你会的）。大多数的父母总会给予子女过度的保护，因为他们都希望自己的孩子安全有保障地生活，这很自然。正如你已发现的，任何不能提供稳定收入的工作通常会引起父母不受欢迎的发问，"你打算什么时候找一份真正的工作？"

记得在父母问我这样的问题的时候，我的回答是："永无希望！"母亲当时就崩溃了，然而父亲却支持我说："你说的没错。为人家干活，老老实实地赚钱，是永远也富不起来的。如

果要找一份工作，你要保证按获利比例得到报酬。否则，就为自己打工吧！”

我也鼓励你“为自己”打工。开办自己的公司，按抽取佣金的办法工作，按收益或公司利润的比例来赚钱，或者获取股权。无论用哪种方法，一定要保证自己按结果赚钱。

我个人认为，每个人都应该拥有自己的产业，无论是兼营还是全职都可以。主要原因是，到目前为止，绝大多数的百万富翁都是在他们自己的产业中发迹的。

当纳税几乎卷走你的一半收入时，创造财富的确是相当困难的。在你拥有一份产业的时候，你可以通过消减诸如用于买车、旅游、受教育，甚至买房的花费，而在税收上省下一小笔钱。仅仅这个原因，你就值得拥有自己的公司。

如果你还没有开办公司的好点子，不要着急，你可以借用其他人的方法。首先，你可以做抽取佣金的销售商。销售是世界上获取高额报酬的职业之一，如果你干的好，你可以赚到一笔财富；其次，你可以加入网络营销公司，有很多出色的网络营销公司，它们有你所需要的产品与营销体系。花不了多少钱，你就可以成为一位配送商，在几乎没有管理成本的同时，拥有一份自己的产业。

但是，我要强调的是，千万不要认为你可以搭乘免费车。网络营销只有在你行动起来才会有成效，你需要接受培训、花费时间、付出精力才会成功。但是，如果你采取了行动，每月获得 2 万美元到 5 万美元的收益并不是不可能的。在任何情况下，只需签约成为一名兼职配送商，就会给你带来可观的收益。

另外一个选择是将你的“工作”换成“承包”。如果你的雇主愿意，他可以雇佣你的公司而不是你，做你现在正在做的事。如果你又增加了一两个客户，即使是非全职的，你也可以像公司的老板而不是雇员一样得到报酬，并享受公司业主的税收收益。那些短期的客户也许会成为长期的客户，这就会给你壮大自己的机会，你可以雇佣别人做完所有的工作，最终你将会开办起自己的公司。

你也许会想：“我的雇主永远也不会那样做。”对于此事我也不很确定。但你必须明白，雇一名员工，就得花费公司的一笔财富。不仅要给他们开工资，而且还得把他创造的部分财富交给政府，通常超过该员工收入的 25%。如果公司雇你为独立顾问，除了大多数雇员所得的津贴上面的花费，你也许能为公司赚得 50%。当然，作为雇员，你没有资格得到太多好处，

但是，由于你在税收方面所节约的花费，你可以买到你最需要的东西。

最后，唯一能证明你价值的方法就是按你所得的结果赚取报酬。我想再说一遍，我父亲对此做了最好的阐释："为人家干活，老老实实地赚钱，是永远也富不起来的。如果要找一份工作，你要保证按获利比例来获取报酬。否则，就为自己打工吧！"

这是至理名言！

宣言 **把手放在胸前说：**

"我选择按我所得的结果赚钱。"

指着头部说：

"我拥有百万富翁的头脑！"

百万富翁思维行动指南

1. 如果你目前在干以时间计酬的工作，那么设计并向你的老板提出一份补偿计划，使你至少部分地根据个人创造的结果获得报酬。

如果你拥有自己的公司，设计一个补偿计划，让你的雇员，甚至基层的供应商更多地按他们所创造的成果获得报酬。

立即将此计划付诸行动。

2. 如果你目前所做的工作不是按你的价值即所产出的成果来计薪，那么考虑开一家自己的公司，可以从兼职做起。你可以很容易地加入一家网络销售公司，或做一名教练，将你的知识传授给别人，或回过头去为你最初工作过的公司提供独立的咨询服务。但是这一次，要按你的表现和结果获得报酬，而并不是以时间作为衡量标准。

肖恩·尼达的成功故事

亲爱的哈维：

当我妻子的一位朋友把我们介绍给您时，别提我们有多感激了。当时，我刚刚收到一张减薪 1 万美元的通知单。我们绝望地寻找着可供选择的工作，因为我们即将入不敷出了。

在百万富翁思维集中培训班上，我们学到了一些可供自己使用的工具，帮助我们得到了获取财富的自由。当我们适当使用这些工具的时候，奇迹发生了。到第二年，我们便购置了 5 处房产，每处房产的最低利润达到 1.8 万美元，第五处房产有 30 万美元的利润，是我以前全年收入的 6 倍！我辞去了已干了 14 年的工作，成了一名全职地产投资者，同时也使我有空闲时间和家人朋友相处。

你细致入微的教学方法是我们成功的关键。对于未来，我真等不及了。我真希望在我二十多岁的时候就已经学到了这一切。

您的诚挚的

肖恩·尼达

于华盛顿州西雅图市

财富档案 12

富人想“两全其美”；
穷人想“二择其一”。

有钱人生活在富足的世界，穷人生活在贫乏的世界。其实，他们都生活在同一个世界里，只不过观念不同罢了。穷人及大多数中产者生活在物质匮乏的世界中，他们的座右铭是：“维持生活已经足够了，人心永远都得不到满足，你永远无法拥有一切。”尽管你或许不能拥有“一切”，但我确信可以“拥有你真正想要的一切”。

你想拥有一份成功的事业，还是一个亲密和谐的家庭？都想！你想专注于事业，还是想游山玩水？都想！你希望你的生活有钱，还是有意义？都想！你想只为钱而工作，还是做自己喜欢的工作？都想！穷人总是选择其一，而富人二者皆选。

有钱人知道，只要稍有点创意，总能找到两全其美的方法。从今往后，当你面临“二择其一”的时候，不妨问问自己

的内心，怎样才能两全其美？这个问题将会改变你的生活，它会将你从贫穷、受限的世界带到一个一切皆有可能的富足世界中。

这不仅仅关系到你想得到什么，而且关系到你生活的每个领域。比如，我目前正跟一家令人十分不快的供应商周旋，因为他们认为我们巅峰潜能训练公司应该付一笔费用，而这笔费用最初我们并没有答应付给他。我认为，估算他的成本是他自己的事，与我无关。如果成本变高了，他应该自己去解决。如果下次重新商定协议，我很乐意接受，但这次我只遵守已经定好的协议。在我近乎“崩溃”的日子，我还要跟他们讨论，表明我的观点，并确保我不会多给这家伙一分钱。虽然我们的关系可能在激烈的争论中结束，但我还当他是我们的供应商，我仍然期望达到双赢的局面。

因为我训练自己使用“两全其美”的做法，我可以完全放开地进行讨论，想出最终的解决方案，一方面我们不用多付一分钱，而他们也非常乐意接受我们的协议。换句话说，我的目标就是“两全其美”。

再举一个例子，几个月前，我决定在亚利桑那州买一套度假屋。我走遍了每一个所中意的地方，每个房地产经济人都告

诉我，如果我想在附近买一套三居室的房子，至少要 100 万美元。在这种情况下，许多人都会降低自己的期望值或增加预算，但我依然坚持“两全其美”的原则。最近，我接到一个房主的电话，正好是我想要的地方，房间也符合要求，他愿意降 20 万美元将房子卖给我，这个数少于 100 万美元，这又是一首追求“两全其美”的颂歌！

过去我经常告诉父母，我不想成为工作的奴隶，我要“做自己喜爱的工作来致富”。他们的回答通常是：“你总是生活在梦境里，现实是不可能如此美好的。”他们说：“工作是工作，娱乐是娱乐。你首先要保证生存，如果时间允许，才能够享受生活。”

还记得我当时想：“哼，如果听他们的，最终我也会跟他们一样。绝对不行，我要做到两全其美！”那很难吗？一点都没错。有时候，我不得不一两周都在做该死的工作，才能够吃饭、付房租。但我从来没有放弃“两全其美”的想法，我从来不会被自己不喜欢的工作捆得很久。最后，我真正做到了既喜欢自己的工作，同时又能富起来。现在，我知道一切都有可能，我会继续追求自己热爱的职业。最重要的是，我现在已经有资格教别人和我一样去做了。

不管身处何地，“两全其美”的思想比什么都重要，特别是提到钱的时候。穷人和许多中产者认为，他们应该在钱和生活中的其他东西之间作出选择。结果他们认为，钱没有其他东西重要。

现在，我要澄清一个事实，钱也是很重要的！说钱没有生活中的其他东西重要实在是荒谬可笑！什么更重要，你的胳膊还是你的腿？难道两者不是同等重要吗？

钱是生活的润滑剂，它能让你轻松地“享受”生活，而不是痛苦地“维持”生活。钱可以给你自由——你可以自由地买自己想要的东西，做自己想做的事。钱让你享受到生活中美好的东西，也给了你为别人提供帮助的机会。更重要的是，有了钱，你就不必花精力担心自己没钱了。

幸福也一样重要，也许穷人和中产者会迷惑不解。许多人都认为钱和幸福是互相排斥的，我再次申明，这只不过是“穷人”程序化的结果罢了。

完全理解“两全其美”这个词的人会明白，你必须两者兼得，就像你必须要有手有脚一样，你得同时拥有金钱和幸福。你不但能有自己的蛋糕，而且还可以享用它！

富人与穷人、中产阶级的另一个主要区别在于：

富人认为，你不但能有自己的蛋糕，而且还可以享用它。

中产者认为，“蛋糕太贵，我只要一小块就好了。

穷人则认为，享用不起蛋糕，有一块油饼就好了。所以他们整天盯着那块油饼想，为什么自己会一无所有。

财富法则

富人认为，你不但能有自己的蛋糕，而且还可以享用它！

中产者认为，蛋糕太贵，我只要一小块就好了。

穷人则认为，享用不起蛋糕，有一块油饼就好了。所以他们整天盯着那块油饼想，为什么自己会一无所有。

我要问问，如果你不能吃蛋糕，要蛋糕又有何用呢？你想用它做什么？难道放在壁炉架上，整天盯着它看吗？蛋糕就是用来品尝和享用的啊！

“二择其一”的思想造就了这样一类人，他们错误地认为，如果我拥有更多，那么其他人拥有的就少了。这无非又是恐慌

焦虑、自欺欺人的程序化罢了。有这种思想的人认为，世界上的富人拥有了所有的钱，根本没有钱留给别人了，这真是荒谬至极！这种想法在钱是有限的情况下成立，虽然我不是经济学家，但是我知道，银行每天会印出许多钞票。实际货币供应量与几十年的实际资产并无关系，所以，今天即使富人拥有所有的钱，但到了明天，即便没有几十亿，出现几百万还是有可能的。

另一方面，这些认识有限的人还未意识到，钱是可以重复使用的，可以为每个人创造价值。举一个我曾经在培训班上举过的例子，我让 5 个人站到台上，每人带一件东西，大家站成一个圈，然后给第一个人发了 5 美元，让他从第二个人手中买些东西。假设他买了一支钢笔，那么第一个人拥有一支钢笔，第二个人就有了 5 美元。第二人再用 5 美元去第三个人那里买一样东西，比如剪贴簿；然后第三个人又用 5 美元从第四个人那里买笔记本。我希望你们能想象这个画面并明白它的意思，同样的 5 美元为每个人都带来了价值；同样的 5 美元经过 5 个不同的人，为每个人带来了 5 美元的价值，那么这一组就创造了 25 美元的价值。5 美元了走了一圈，为每人都创造了价值，而且并没有贬值。

这其中的寓意很明显，首先，钱不会贬值，同样的钱，可以年复一年地使用，也可以被千千万万人使用；第二，拥有的钱越多，可以投入这个圈中的钱就越多，这意味着其他人有更多的钱去交换更多的价值。

这就是反对“二择其一”思想最好的说明，如果你有钱，并花掉它，那么你和你花钱的对象都拥有了价值。坦白说，如果你真的关心他人并要让他们拿到自己的份额（假设有份额的话），那么首先要自己变得富有，才有更多的钱投入循环圈中。

我极力奉劝你，不要再认为有钱是邪恶的，或者认为富人没那么“高尚”、那么“纯洁”。那种思想就像“意大利香肠”（假如你已经吃腻了），如果你不停地吃，结果你不仅仅是变得很胖，而且在变胖的同时还会一无所有。

朋友，成为一个善良、宽容、可爱的人跟你的钱包里有多少钱毫无关系，那些品性源自你的心灵。钱对你来说是好是坏都不重要，但“二择其一”的想法不过是一种“程序化垃圾”，它永远不会带给你幸福和成功。

同时，它也不会给你身边的人带来任何好处，特别是你的孩子。如果你坚定地想成为一个“好人”，千万不要带着你无

意中接受的"消极思想"去影响你的下一代。

如果你真的想自由自在地生活，无论什么样的情况，丢开"二择其一"的想法，坚持做到"两全其美"。

宣言 **把手放在胸前说：**

"我一直想要'两全其美'。"

指着头部说：

"我拥有百万富翁的头脑！"

百万富翁思维行动指南

1. 不断练习思考和创造"两全其美"的方法。每当让你作出选择的时候，问问自己怎样才可以做到"两全其美"。

2. 要意识到货币流通与每个人的生活息息相关。每消费一次，你就告诉自己："这些钱会经过许多人之手，为他们创造价值。"

3. 把自己当成别人行动的榜样——让他们看到你是一个善良、宽容、可爱而且富有的人！

财富档案 13

富人关心他们的净资产；穷人在乎他们的工资。

一提到钱，人们总是会习惯性地问："你赚了多少钱?"而很少听到有人问："你有多少净资产?"当然，除了乡村俱乐部的人，几乎没有人会讨论这些。

在乡村俱乐部，关于财富的讨论通常是围绕着净资产展开的。"吉姆卖出了他的股票期权，他的身价超过 300 万了。""保罗的公司上市了，他的身价有 800 万。""休刚卖了自己的公司，现在她的身价有 1200 万了。"在乡村俱乐部中，不会有人问："嘿，你听说乔涨工资了吗? 是啊，除此之外，还有20%的生活津贴吧?"如果你真的听到这些话，那一定是当天来的一位客人讲的。

财富法则

真正的财富指的是净资产，而不是工资收入。

真正的财富指的是净资产，而不是工资收入，过去是，将来也是。净资产指的是你所拥有东西的经济价值。要算出你的净资产有多少，那就要将你所有财物的经济价值相加，其中包括现金和投资，比如股票、债券、不动产，再加上你的产业的当前值（如果你有产业的话），还有住房的价值，再扣除你的欠款部分，就是所得的净资产。净资产是你最终的价值，如果必要的话，你所拥有的财富最终都可以兑换成现金。

富人非常清楚工资与净资产的巨大区别，工资是很重要，但只是四个决定你净资产因素中的一个，净资产的四个因素包括：收入、储蓄、投资、简朴。

所有的因素都至关重要，让我一一解释。

收入包括两种：工作收入和被动收入。工作收入是人们积极劳动获得的，其中包括日常工作所得的工资。而对一个企业家来说，就是生意上所得到的利润。要获得工作收入，你就必须投入时间和精力去赚钱。工作收入很重要，因为如果没有工

作收入，就没法谈净资产的其他三个因素。

可以说，工作收入填补了我们的财政“漏洞”。如果一切顺利的话，你的收入越多，你的储蓄就越多，投资也就越多。尽管工作收入非常重要，但它只是整个净资产方程式的一个部分。

不幸的是，穷人和许多中产者把精力完全集中在工作收入上，而忽略了其他三个因素，结果他们的净资产很少或者几乎没有。

被动收入就是劳动所得的收入，之后我们将更详细地讨论这个话题。现在将它看作是另一填补财政“漏洞”的支流，它也可以用来花费、储蓄和投资。

储蓄也同样重要，你可以从中赚很多钱。如果你没有储蓄，你就不可能创造价值。许多人都有这样的财富蓝图，那就是花钱，不管有多少钱，通通花掉。他们选择及时享乐而不考虑长远的平衡。挥金如土的人有三个座右铭，他们的第一个座右铭是“它不就是钱嘛”，结果，他们没剩下多少钱；他们的第二个座右铭是“一报还一报”，至少他们希望如此，因为他们的第三个座右铭是“对不起，现在不行了，我没钱啦”。他们没有收入来填补财政漏洞，也没有积蓄维持，那么就谈不上

下一个净资产的因素。

只要你从工作收入中存留一部分钱，你就可以进入下一阶段，通过投资赚钱。通常情况下，你越懂投资，钱就赚得越快，产生的净资产就越多。富人会花更多的时间和精力去学习投资和理财，他们得意于自己是一名优秀的投资者，或者至少雇一位优秀的投资者代自己投资。穷人认为，投资是富人做的事，所以他们从来不学习投资理财，最后永远都那么穷。

净资产中的第四个因素可以称之为群马中的“黑马”，因为很少有人意识到它的重要性，也就是所谓的“简朴”。它与储蓄紧密相联，意味着你要形成一种只要花少量的钱就可以生活的方式，通过减少你的生活成本，增加你的储蓄，用来投资的资金也就增加了。

要讲述“简朴”的威力，这里举一个百万富翁培训班上的学员的例子来加以说明。当休只有 23 岁的时候，她做了一个明智的选择：她买了一栋房子。那时房子还没超过 30 万美元，但 7 年以后，在火爆的市场中，她以 60 万美元的价格售出了那栋房子，这意味着她获得了 30 万美元的利润。她原本想着再买一套新房子，但参加了百万富翁思维集中培训班之后，她意识到，如果她将钱投资到安全的第二抵押权中，从中获取

10%的利润，然后使自己的生活简单化，她就可以用那些投资收入过上舒适的生活，而且永远不用再去工作了。她没有买新房，而是搬去跟她姐姐住在一起。休并不是通过赚许许多多的钱来获得自由，而是有意识的缩减个人消费来获得的。是的，她仍然在工作——因为她喜欢这份工作——而不是必须工作。事实上，她一年只工作 6 个月，剩下的时间她都是在斐济度过的。第一，她喜欢那里；第二，她说在那里，她的钱可以花得更久，因为她选择和当地人住一起，而不是跟游客在一起，这样不用花很多钱。不知道有多少人渴望，一年中 6 个月都能生活在热带岛屿上，而不是不间断的工作。这些全都是因为休简朴的生活方式，所以，她并不需要很多的财富来维持生活。

你觉得财富带来的幸福会是什么呢？如果你想住在豪华的住宅，拥有三套度假屋、十辆车，每年环球旅游一次，吃着鱼子酱，喝着最好的香槟，享受生活，那当然很好，但你要认识到，由于设定的生活门槛很高，会让你花很长的时间才能体会到快乐。

如果你的快乐并不需要这些“装饰品”就能满足的话，你的财富目标就会更快实现。

再说一次，净资产是四个因素组成的方程式，如同你开着

一辆四个轮子的公交车，如果只有一个车轮在动的话，车会怎么走呢？大概就是缓慢、颠簸地四处乱转，在一个圈子里绕来绕去吧？富人就是在四个轮子上玩钱的游戏，这就是为什么他们的车开得迅速、顺利的原因。

穷人和大多数中产者只在一个轮子上玩钱的游戏，他们坚信，变为富有的唯一方法就是赚很多钱。他们之所以这样是因为他们从来没有富裕过，他们无法理解帕金森定律，即：消费和收入永远成正比。

社会上有这样一种普遍的现象，如果你有车，赚到更多的钱后，就会买更好的车；如果你有房，赚到更多的钱后，就会买更大的房子；你有衣服，赚更多的钱后，就会买更好的衣服；你有假期，赚更多的钱后，就会花更多的钱去度假。总之，收入增加，消费也一样增加，这就是为什么仅有收入是创造不了财富的原因。

这本书名为《百万富翁的思维密码》，那么，百万富翁是指收入百万还是净资产百万呢？当然是净资产。因此，如果你想成为百万富翁或亿万富翁的话，你就必须集中精力增加你的净资产，就像我们提过的，净资产不仅仅是建立在收入的基础上。

这里有一个练习，可以永远改变你的经济状况。

拿出一张白纸，写上“净资产”的标题，然后列一个表，从 0 开始，一直到你想达到的净资产目标。在你当前的净资产值上标上记号，然后每 3 个月，重新写下你新的净资产值，就这样坚持下去。如果你这么做了，你就会发现自己变得越来越富有。这是为什么？因为你会“追随”着你的净资产啊。

记住：你关注的事情会不断发展下去。就像我经常在培训班上说的：“心意所向，奋斗不止，结果验证一切。”

财富法则

心意所向，奋斗不止，结果会验证一切。

跟踪你的净资产，你的精力就会集中于此，你关注的事情会不断发展，因此你的净资产就会增加。同时，这一规律同样适用于生活中的每一个方面：坚持不懈的东西会不断发展壮大。

为此，我建议你找一个理财顾问，这些专业人员能够帮助你建立和跟踪净资产。他们会协助你理财，并给你介绍不同的存钱和让金钱增值的方法。

我不是说要你将理财顾问所说的一切当成信条，而是建议你找一个专业并有能力协助你改变财务状况的人。一个好的理

财顾问能给你提供工具、知识和建议，帮你建立投资习惯，并为你带来财富。

一般情况下，我建议你找一个与金融工作相关的理财师，而并非从事保险或共同基金业务的人士。

宣言 **把手放在胸前说：**

“我致力于建立我的净资产！”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑！”

百万富翁思维行动指南

1. 关注净资产的四个因素：提高收入、增加储蓄、加大投资、节约花销——过简朴的生活。

2. 建立一个净资产清单。将你所有东西（你的财产）的价值相加，并扣除你所欠部分（你的债务），就是你的净资产清单。每季度更新一次你的净资产清单，并做修正。再次强调，借助于关注法则，你坚持不懈的东西将不断发展壮大。

3. 雇一个非常成功、非常出名并在著名公司工作的理财顾问。再一次强调，最好的方法就是让朋友或同事推荐一位优秀的理财顾问。

财富档案 14

富人善于理财；

穷人理财无方。

托马斯·斯坦利在他的畅销书《邻家的百万富翁》（*The Millionaire Next Door*）里对整个北美的百万富翁做了一项调查，并介绍了他们的为人以及他们获得财富的方法。调查结果用一句简洁的话来总结，即："富人善于理财。"的确，富人善于理财，而穷人则理财无方。

富人并不比穷人聪明多少，他们只是有不同于穷人且更有效的理财习惯。正如这本书第一部分所说的，这种习惯源于我们过去的程序化过程。如果你不善于理财，那么可能是你过去的程序化过程决定了你不能理财，或许你没有更好的机会知道如何简单有效地理财。我不知道你是什么情况，但是在我的学校里，没有人提供货币管理入门之类的教育，我们学的更多的是有关 1812 年的战争之类的东西。

这个话题也许并不吸引人，但是它得出一条结论：富有和贫穷的最大的区别就在于你如何管理财务。道理很简单：要操控金钱，就要管理金钱。

穷人或是理财不善，或是完全逃避金钱这个话题。许多人不喜欢理财是因为：第一，他们觉得理财限制了他们的自由；第二，他们没有足够的钱财去管理。

对于第一个借口，我要说理财不会限制你们的自由——反之，它会提供自由。理财最终会让你经济独立，所以你不需要再去工作。对我来说，那才是真正的自由。

对于那些以“我没有足够的钱财去管理”为借口的人，他们是拿反了望远镜。与其说“当我有很多钱的时候，我再开始理财”，还不如说“当我开始理财的时候，我就会有很多钱”。

“一旦我有钱了，我就会开始理财”的说法，无异于一个肥胖的人说：“一旦我瘦了 20 磅，我就开始锻炼和节食。”就像把一辆马车放到马的前面，结果哪里都去不了……甚至还会倒退！所以，你适当地管理手中的钱财，你才会有更多的钱管理。

在百万富翁思维集中培训班上，我讲了一个故事，它击中了在座人的要害。想象你陪着一个 5 岁大的孩子走在大街上，

当经过一家冰淇淋店时，你走了进去，给孩子要了1勺冰淇淋，因为没有杯子，就把它放在了锥形蛋卷筒上。当你们往外走的时候，那只蛋卷筒在孩子的小手中抖动，“啪”的一声掉到地上。

孩子哭了，你只得返回冰淇淋店，想再买1勺冰淇淋，这时候，孩子看到了一个贴着图片，上面写着“3勺”的锥形蛋卷筒，指着那幅画兴奋地喊：“我要那个！”

现在问题出现了，作为善良、可亲、大方的你，会不会给孩子买3勺子的冰淇淋呢？可能你的回答是：“当然会。”但大多数培训班上的学员都会回答：“不会。”你为什么要让那孩子再失败一次呢？他连1勺冰淇淋都解决不了，又怎么能拿得了3勺子的冰淇淋呢？

这种想法在处理你和现实世界的关系时也同样适用，我们生活在一个美好而可爱的世界里，生存的原则就是“如果处理不好你现在拥有的东西，就别想得到更多”。

财富法则

如果处理不好你现在拥有的东西，就别想得到更多！

在拥有大笔钱财之前，你必须具备处理小额资金的习惯和技巧。记住，我们是习惯的生物，因此，养成理财习惯比拥有金钱更重要。

财富法则

养成理财习惯比拥有金钱更重要。

那么，怎么样正确管理你的资金呢？在百万富翁思维集中培训班上，我们教给学员许多非常简单且有效的理财方法，让他们惊诧不已。这本书无法一一细述，但是，我教你一些基础性的东西，你便懂得如何下手。

开一个专门账户作为你指定的经济自由帐户（Financial Freedom Account），将你每次所得的10%（扣除税收后）存入这一账户。这笔资金只能用于投资、购买可以产生被动收入的业务。这个账号的作用就像产出一只能下金蛋的鹅，下的金蛋就叫“被动收入”。那么，什么时候才能花这些钱？永远都不能花！它不能用于消费——只能用于投资。当你退休的时候，你就可以去消费那笔资金所产生的收入（金蛋）了，但永远不要动用你的本金。以这种方式，你的收益就会不断地增长，你永远都不会破产。

一个叫艾玛的学生最近跟我讲了一个她自己的故事。两年前，艾玛几乎破产，她根本想像不到会有那样的结果，但她无从选择，她已经负债累累，到了无法承受的地步。后来她参加了百万富翁思维集中培训班，系统地学习了资金管理知识，艾玛说："对极了。我只能这样走出困境。"

我教她将钱分到许多不同的帐户中。"这主意倒是不错，"她说，"可我哪有钱分配啊！"但是因为想试试效果，艾玛决定每月存1美元到那个帐户。千真万确，1个月只有1美元。

根据我们的分配原则，首先她想到的就是"我怎么能靠1个月1美元的钱来获得经济自由呢？"所以，她决心每个月加倍存款。第二月她存了2美元，第三个月4美元，然后8美元，16美元，32美元……一直这样，到了第十二个月，她存进这个账户的金额就达到了2048美元。

两年后，通过努力，她获得了令人惊叹的成绩——她已经可以往她的经济自由账户里存1万美元了。她不断提高自己的理财能力，当1万美元的现金支票摆在她面前时，她已不再需要这些钱去买什么东西了！

艾玛现在已经还清了所有的债务，并开始走上经济独立。她将所学到的东西付诸行动，虽然开始的时候第一个月只有1

美元。

不管你现在是富有还是一无所有都没有关系，重要的是要立刻去管理你所拥有的钱财。如果这么做了，你就会感叹自己资金的增长速度了。

百万富翁思维集中培训班上还有一位学员问："目前我要靠借债来生活，又怎么去管理钱财呢?"答案就是，多借1美元，然后去管理那1美元。即使你每个月都靠借钱生活或是只能赚上几美元的收入，你也必须去管理那些钱，因为不只是"物质"世界的原则在发生作用，精神原则也在同时运作。如果你向上天证明你可以正确地管理你的财富，奇迹就会发生。

除了开一个经济自由账户外，还可以在家里准备一个自由财富储蓄罐，每天往里面存钱。你可以每天存10美元、5美元、1美元或1美分。存多少不重要，重要的是要养成习惯。其中的秘诀就是把每天的"注意力"集中在获得经济自由的目标上。物以类聚，钱会吸引更多的钱。就让这个简单的储蓄罐成为你的"金钱磁铁石"，为你的生活吸引越来越多的钱财，越来越多经济自由的机会。

我相信你不是第一次听说把10%的钱作为长期投资，但一定是第一次听说必须要建立一个相对的账户，专门作为"挥

霍”和娱乐之用。

理财的最大秘密在于平衡，一方面，你想尽可能地存钱，这样你才能投资，赚取更多的钱；另一方面，你需要将10%的收入存到仅供“娱乐”用的账号里。这是为什么呢？因为本质上你生活在一个整体中，你不可能在影响到生活中某一部分的同时不影响到生活的其他部分。有些人只是一味地存钱、存钱、存钱，当他们理性的和有责任心的自我得到满足时，“寻求快乐”的自我却会说：“我受够啦！我也需要关注。”然后就开始采取行动，种下恶果。

相反，如果你一味地花钱、花钱、花钱，你不仅永远不会富裕，而且你的所作所为会造成这样一种情况，那就是你责任心的那部分自我对自己消费的东西从来都不满意，并且会无止境地感觉到内疚。那种内疚会让你不知不觉地用超支来发泄情绪，也许你暂时会感觉好一点，但很快又会感觉到内疚和羞愧。结果成了一种恶性循环，而唯一能让你摆脱这种内疚的就是用有效的理财方式。

“娱乐”账户主要是用于陶冶自己——去做正常情况下不会去做的事情。它指一些非常特别的事，比如去一家餐厅，要一瓶上好的红酒或香槟；或者某天租上一只小船；或去一家高

级酒店度过一个快乐奢侈的夜晚。

“娱乐”帐户的使用原则就是每个月把这些钱全部花费掉。千真万确！每个月你都要把那个账户里的钱挥霍干净，让你感觉自己很富有。比如，想象着你走进一家按摩中心，把那个账号里所有的钱倒在柜台上，指着两个按摩师说：“你们两个我都要。理疗完了之后，再给我买份午餐回来！”

就像我说的，要非常奢侈。唯一能让我们大多数人永远坚持存钱计划的方法就是从娱乐计划中得到补偿。这个“娱乐”账户的目的也在于增强你的“接受”能力，同时也让理财计划充满乐趣。除了享乐资金账户和经济自由帐户外，我建议你再建四个账户，这些账户包括：10％作为长期花销储蓄帐户；10％作为教育账户；50％作为必备品专用账户；10％作为捐赠账户。

穷人认为这些只针对收入，他们认为要成为富人就要赚很多钱。那真是荒谬的想法。实际上，只要你按这个计划理财，你就可以用相对少的收入让自己经济上获得自由。如果不善理财，即使钱很多，你也无法获得经济上的自由。

有一位叫约翰的学员告诉我说，在他第一次听到资金管理系统时，他想：“真没趣！为什么要花宝贵的时间去做那些事

呢?”在后来的培训中，他终于意识到，如果他希望有一天能获得经济上的自由，特别是想早一点自由的话，就得像富人一样理财。

约翰必须学习培养新习惯，因为他清楚习惯不是与生俱来的，这让他想起了进行三项全能训练的情况。他擅长游泳和赛车，但非常讨厌赛跑。每一次训练课结束后，他都全身僵硬。每一次，即使跑得不快，他都上气不接下气，肺部非常难受。他曾经一度非常怕赛跑，但是，要成为三项全能比赛的顶尖运动员，他就必须学习赛跑，并把它当作能带他走向成功的一部分。不管他曾经多么惧怕赛跑，他还是决定每天坚持跑步。一个月后，他开始喜欢上了赛跑，而且竟然每天都期望跑步。

这样的事也发生在约翰的理财上，他从一开始就讨厌理财，到后来竟然慢慢地喜欢上理财。现在，他总期待着拿到薪水，然后分到不同的账户中。他很高兴看到他的净资产从零变成 30 万美元，而且与日俱增。

归根结底一句话：要么你操控钱，要么钱操控你。想要操控钱，你就必须学会理财。

财富法则

你收入的增长程度与你的付出程度成正比。

我很高兴看到，培训班毕业的学员们自从开始正确理财以后，对钱、成功和自身都更自信了。最重要的是这种自信深入到生活的其他方面，增加了他们的幸福感，加强了人际关系，甚至也增进了他们的健康。

钱占了生活的一大部分内容，当你学会如何掌控钱财的时候，生活中的其他方面也会突飞猛进。

宣言 **把手放在胸前说：**

"我是一个优秀的理财师。"

指着头部说：

"我拥有百万富翁的头脑！"

百万富翁思维行动指南

1. 开一个经济自由账户，将收入的 10%（扣除税收后）存入这个账户。永远别花这笔钱，只能投资它来产生被动收入，供你退休之用。

2. 在家里放一个经济自由储蓄罐，每天往里面存钱。你可以存 11 美元、5 美元、1 美元、1 美分，或你所有的零钱。再次申明，这会让你将精力集中在经济自由上，结果会心想事成。

3. 开一个“享乐账户”或在家里放一个享乐资金储蓄罐，可以往里面存上 10%的收入。除了享乐帐户和经济自由帐户外，另外开更多的账户，存其他部分的钱：

10%作为长期花销储蓄帐户；

10%作为教育账户；

50%作为必备账户；

10%作为捐赠账户。

4. 不管你手头有多少钱，从现在开始管理，不要等到明天再开始。即使你只有一美元，就开始管理那一美元。10 美分存入经济自由账户，另外 10 美分存入“享乐账户”。这个行动自身就会告诉上天，你准备好赚更多的钱了。当然，如果你能管理更多的钱，那再好不过。

克莉丝汀·克罗莎的成功事例

自：克莉丝汀·克罗莎

致：T. 哈维·埃克

简单地说，参加了T. 哈维·埃克的百万富翁思维集中培训班之后，我和钱的关系发生了根本性的转变，而且一年之内我的生意就上涨了400%。

更重要的是，我和丈夫终于意识到第一次储存10%的收入有多么重要，不管这笔钱是多少。现在，我很高兴地告诉大家，参加哈维的培训之后，我们这几年存的钱比过去15年存的还多。

此外，我们所学的如何解决金钱问题的技巧让我们不再为“金钱问题”争吵了。

哈维的理财系统简洁易懂，成果明显！

财富档案 15

富人让钱为其效力；
穷人为钱而卖力。

如果跟大多数人一样，那么你自小受到的程序化过程会让你认为“得努力工作来赚钱”，却忽视“让金钱为你工作”的重要性。

毫无疑问，努力工作很重要，但是只靠努力工作是不可能让你富有的。让我们看看真实的世界吧，数百万计的人——不对，是上亿人——埋头苦干，整天整夜地努力工作，他们都很富有吗？没有！他们大多数都很富有吗？没有！他们中的许多人富有吗？也没有！他们大多数人都是一文不名。另一方面，你再看看在乡村俱乐部消遣的都有哪些人？有谁可以一整个下午在打高尔夫球、网球，或者开帆船呢？谁可以整天购物，整周都在度假呢？富人，就是他们！所以我们可以更直截了当地说：想通过努力工作来致富真是太虚假了！

有一句古老的关于工作的格言："赚 1 美元，花 1 美元。"那句格言并没错，只是它忘了告诉人们怎么去"花 1 美元"。懂得如何处理那 1 美元，就是从辛勤工作到聪明工作的转型。

富人们可以花一整天游玩和放松，因为他们能聪明地工作。他们理解并懂得使用杠杆，他们雇佣职员为他们工作，利用金钱为他们工作。

是的，以我的经验来看，你需要努力工作来赚钱。然而，对于富人来说，这只是暂时的；但对于穷人来说，却是永久的。富人们明白"你"必须努力工作，除非"钱"来代替你工作。他们明白，钱为你做的工作越多，你要做的就越少。

记住，钱是一种力量。大多数人只重视工作的力量而忽视了金钱的力量。获得经济自由的人已经学会了如何使用其他能量形式来代替工作能量的投入。这种形式包括他人付出的劳动、为其工作的商业模式或产生效益的资本投资。再强调一次，首先努力工作来赚钱，然后让金钱来为你工作。

一提到金钱游戏，大多数人都一头雾水，不知道如何才能获胜。你的目标是什么？什么时候你才能赢这场游戏？你每天都在为三餐而努力，还是认为一年 10 万美元的收入，会成为一个百万富翁，千万富翁？在我们的百万富翁思维集中培训班里，

我们所教的金钱游戏的目标是"从此以后永远不再工作，除非你自己选择要去工作"，而且，如果你要工作的话，你是"自由选择工作，而不是必须工作"。

换句话说，目标就是以最快的速度获得"经济上的自由"。我对经济自由的定义很简单：你有能力过上渴望的生活，而不用为钱工作或依赖任何人的经济帮助。

意识到你渴望的生活要花很多钱的话也是一个很好的机会。这样，要获得"自由"，你就需要不用工作就能赚很多钱——我指的是不用通过工作而获得的被动收入。要赢得金钱游戏，你的目标就是赚足够的被动收入来提供你所渴望的生活花销。简而言之，如果你的被动收入超过了你的花销，你就获得了经济上的自由。

被动收入主要有两种来源。第一种是"让钱为你工作"。这包括通过金融手段投资，比如股票、债券、短期国债、货币市场、共同基金，还包括能增值并能转换为现金的抵押或其他资产。

第二种被动收入的主要来源就是让"生意为你赚钱"。这指的是从你的生意中不断地产生资金，而你又不必亲自参与打理你的生意却能产生效益。比如租赁不动产；收取著作、音乐

或软件的版权费；成为特许权拥有者；拥有自己的存储设备；拥有自动售货或其他投币售货机；网络销售等等。这里举的只是一些例子，当然也包括建立任何悠闲自在、可以系统工作而无须你参与的生意。

例如，网络销售就是一种绝妙的观念。首先，通常情况下，它不需要你预付许多资金；第二，一旦开始运作，它就不断地让你享受剩余收益（另一种无需工作就能获得收入的方式），年复一年，永不间断。从朝九晚五的工作方式中走出来，试着创造这种工作方式。

我并没有过分夸大建立被动收入结构的重要性，如果没有被动收入来源，你就永远不可能获得自由。但是，这是一个很大的转折，你知道大多数人创造被动收入的时候有多艰难吗？这里有三个方面的原因：第一，条件艰难。事实上我们大多数人没有条件去创造被动价值。当你 13～16 岁时候，你向父母要钱，他们会怎么说呢？他们是不是说："嗯，出去自己挣一些被动收入?" 那太不可思议了！我们大多数听到的都是"去工作"、"去找份零工"诸如此类的话。我们受的教育都是通过"工作"来赚钱。对大多数人来说，赚取被动收入太不正常了。

第二，从来没有人教我们如何赚取被动收入。在我的学

校，从来没有开设过有关被动收入的课程。那时候我去做木工和金属加工的活（二者都属于“工作”），还为母亲做最美的烛台。因为没有在学校学到如何创造被动收入，我们得从别的地方去学习，最后的结果就是我们大多数人不知道被动收入，因此也没有为此而努力了。

最后，从来没有人向我们说过被动收入和投资的事，我们也没有太在意。我们的事业和生意主要都是以获得工作收入为基础的。如果你能早些年知道主要的经济目标是创造被动收入，你会重新考虑事业上的选择吗?

我经常建议人们选择能自然、容易地产生被动收入的产业或事业。在当今世界，这点很重要，因为大多数人都是在服务行业工作，这种工作需要他们亲自服务才能赚到钱。从事个人服务行业本身没错，但如果不尽快骑上你投资的战马，并有良好的表现，你就会陷入无休止的工作之中。

选择能立即或最终产生被动价值的商业机会，你就能做到两全其美——现在的工作收入和将来的被动收入。请回顾一下我们所讨论过的被动收入业务的选择。

遗憾的是，几乎所有人的财富蓝图就是赚取工作收入，而反对被动收入。参加完百万富翁思维集中培训班之后，这种态

度会从根本上发生改变。在这里，我们会运用有效的手段，改变你们的财富蓝图，那样你们赚取大量的被动收入就成为理所当然的事了。

富人高瞻远瞩，他们享受今天的快乐，投资明天的自由，并使两者处于平衡状态；穷人目光短浅，他们追求暂时的满足。穷人的借口是：我连今天都几乎无法生存，还怎么去考虑明天呢？问题是，最终明天会变成今天；如果你不在乎今天存在的问题，明天你也会说同样的话。

要增加你的财富，要么赚更多的钱，要么就花更少的钱。我相信没有人拿着枪，指着你的脑袋告诉你要住怎样的房子，开什么样的车，穿什么样的衣服，吃什么样的食物。你有权力自己选择，那只是优先选择问题而已。穷人选择现在享受，富人选择均衡享受。这让我想起我的岳父岳母。

25 年以来，我的岳父母开了许多小店，如比较廉价的 7-Eleven 便利店①，还有许多更小的便利店。他们的收入主要靠

① 7-Eleven，是全世界最大的连锁便利商店集团。7-Eleven 已成为便利商店的国际共通语言，商店遍布美国、日本、中国、新加坡、马来西亚、菲律宾、瑞典、墨西哥、巴拿马、挪威、加拿大、澳大利亚、印尼等国家和地区。目前全球店面数目逾三万家，为全球最大连锁店体系。——译者注

出售香烟、糖果、冰淇凌、口香糖、汽水等等。那时候，他们没有卖过彩票。那些商品的平均售价还不到 1 美元，总之，他们做的是“便士”生意。他们存下大部分赚来的以便士为单位的钱。他们从未下馆子吃饭，不买漂亮的衣服，也不开最新款的车。他们生活虽然拮据，但也比较惬意，最后也还清了按揭，甚至买了商铺所在位置的半个广场。在我岳父 59 岁的时候，靠节约和投资这些“便士”，他已经可以退休了。

为了及时享乐而购买东西来弥补生活中的缺憾是徒劳无功的，多数情况下，“挥霍”你所没有的钱就是“消耗”你自己的情感。超支和满足享乐的需求与你实际上买的东西几乎无关，而这一切只与你的生活缺乏满足感相关。当然，如果超支不是因为一时兴致所致，那就是你的资金蓝图所致。

据我的学生纳塔利所言，她的父母是十足的吝啬鬼。他们用优惠券买各种东西，她妈妈有一个文件盒，里面全是不同分类的优惠券。她爸爸那辆开了 15 年的车都已经生锈了，纳塔利看到它都觉得尴尬，特别是她妈妈来学校接她的时候。不管什么时候坐上那辆车，她都祈祷最好是在没有人看见的时候。旅行的时候，她家人从不住汽车旅馆或酒店，他们甚至都不坐飞机，而是开 11 天的车穿越整个国家，一路上都是露营度过

的。每年如此。

所有东西都对他们来说都“太贵了”。他们的生活方式让纳塔利认为自己的父母身无分文。但她觉得那时候他父亲赚了很多钱，一年差不多 75000 美元。所以她很疑惑。

因为她讨厌吝啬，所以就开始和父母唱反调。她渴望所有高档、昂贵的东西。在她搬出去独住并开始自己赚钱的时候，她并没有意识到这一点，她会瞬间花光了所有的钱，甚至更多。

纳塔利有信用卡、会员卡，凡是你们想到的卡她都有。她将这些卡用到再也不能消费为止！就在那时候，她参加了百万富翁思维集中培训班，她坦言这个培训班挽救了她。

在百万富翁思维集中培训班的如何辨别“钱的个性”那一节课上，纳塔利的整个世界都改变了。她意识到自己为什么要花掉所有的钱了，她是在报复父母的小气，想向自己和这个世界证明她并不小气。自从上了那节课后，她的蓝图改变了，纳塔利说她再也不会“愚蠢地”花钱了。

纳塔利想起她逛过一个大商场时的经历。那时她注意到一件浅棕色的皮毛大衣摆在一家店铺的橱柜里，她的脑子立刻浮现出了这样的想法：“那件大衣一定很适合你，特别是跟你的

金发很搭配。你需要这件衣服，你缺一件正式的、质地很好的冬大衣。”然后，她走进那家店里，试穿那件大衣，发现衣服的价格标签上写着 400 美元，她从没有花这么多钱买过一件衣服。但她的大脑又告诉她：“那又怎样，你穿上那件衣服真是美极了！买下吧。以后可以再赚钱嘛。”

这时，她发现上百万富翁思维集中培训班的深远意义所在了。几乎在她的大脑建议她买下那件大衣的时候，她的新思想和更有说服力的“文件”出来告诉她：“你最好放下那件值几百美元的大衣，将这笔钱存入经济自由账户里！要那件大衣干什么？你已经有一件够用的冬大衣了。”

意识到这些，她放下大衣，而不是跟平常一样立刻就买下来。后来她再也没有去买那件大衣。

纳塔利认识到自己发疯似的“物质满足”文档已经被“经济自由”文档所代替了，她再不会毫无计划地花钱了。现在她知道以父母为榜样，学习他们省钱的做法，同时还学会用享乐帐户里的钱买些好东西来犒劳自己。

纳塔利把她父母送来参加我们的培训班，他们也学会平衡处理收入了。不久，纳塔利激动地宣布，她父母现在住汽车旅馆（而不是酒店），还买了一辆新车，也在学习如何让钱为他

们工作，他们已经以百万富翁的身份退休了。

现在，纳塔利明白，要成为百万富翁，根本不需要像她父母一样“吝啬”。但她也知道，如果像往常一样肆无忌惮地花钱，便永远都无法实现经济上自由。纳塔利说：“控制自己的金钱和思想，这种感觉真是太棒了。”

我再强调一遍，让钱为你效力而不是你为钱卖力，那意味着你要节约资金用来投资，而不是把花钱当成天职。有趣的是：富人有很多钱却花得很少，穷人没几个钱却花得很多。

长期与短期对比就是：穷人工作赚钱是为了今天的生活；富人工作赚钱是用来投资，为将来的生活储存资金。

富人购买资产，都是能增值的东西；穷人购买的消费品，都是肯定会贬值的东西；富人收集土地，穷人收集账单。

我告诉你曾经对我孩子们说过的话：“买不动产。”能买到可以产生资金积极流转的财产固然很好，但是据我了解，不动产总比非不动产好。当然，不动产也有升降时期，但最终，5年、10年、20年或30年后，它肯定比今天值钱得多，或许它就能让你发家致富。

买你现在能买得起的东西。如果需要投入更多资金，你可以找一个比较了解而且信任的伙伴合作。如果你因不动产而陷

入困境，那么肯定是你高估了自己的能力或在市场不景气的时候就把它出售了。如果早点留心我的建议，并且适当理财的话，发生这种事情的可能性几乎没有。正如俗话所说："莫等着以后去买不动产，而是买了不动产再开始等。"

在这里，我举一个我父母的例子。我的父母并不穷，但他们只过着中产阶级的生活。我父亲工作非常努力，而我母亲身体不是很好，所以她在家照看孩子。我父亲是个木匠，他发现所有雇他工作过的建筑商都在开发多年前购买的土地，他当然也知道这些人非常有钱。我父母非常节约，用省下来的钱在离市区 20 英里处买了一块 3 英亩的地，那块地花了他们 6 万美元。10 年后，一位开发者决定在那里建一条商业街，我父母就以 60 万美元的价格卖出了那块地。除去他们投资的钱，他们平均每年从投资中赚 5.4 万美元。而我父亲每年工作收入为 1.5 万美元，最多 2 万美元。当然，他们现在已经退休，生活非常舒适。但我敢保证，如果没有购买那块土地，他们还得咬着牙生活。幸亏我父亲意识到了投资的力量，特别是投资不动产的力量。现在你知道我为什么要购买土地了吧?

穷人只是把 1 美元当 1 美元来使，去买他们目前需要的东西；而富人把 1 美元当成"种子"，可以"种植"，产出上百美

元，这上百美元又可以重新“种植”，产出成千上万美元。想想吧，今天你每消费1美元，实际上是花了你明天的上百美元。就我个人而言，我把每1美元都当成了投资的“战士”，它们的使命就是为我争取“自由”。不用说，我一直十分小心地对待我的“自由战士”，不会把它们很快很轻易地消费掉。

财富法则

富人把一美元当成“种子”，可以“种植”，产出上百美元，这上百美元又可以重新“种植”，产出成千上万美元。

要学会这些技巧就要接受教育，学一些关于投资领域的东西，熟悉各种各样的投资理财渠道，比如不动产、抵押贷款、股票、基金、债券、货币兑换等所有渠道。然后选择从最基础的地方学起，慢慢成为一个专业人士。刚开始投资一个领域，然后再接触更多的投资领域。

总之，穷人努力工作然后花光所有的钱，这就导致了他们永远得卖命工作；富人努力工作，省钱投资，所以他们就无需再那么卖力地工作。

宣言 **把手放在胸前说：**

"我的钱在为我效力，为我赚越来越多的钱。"

指着头部说：

"我拥有百万富翁的头脑！"

百万富翁思维行动指南

1. 接受教育。参加投资培训班，每个月至少读一本跟投资有关的书，看一些如《货币》、《福布斯》、《巴伦周刊》、《华尔街日报》之类的杂志。我并不是让你遵循他们的建议，而是让你从中熟悉各种金融业务，然后选择一个领域开始投资，慢慢成为专业人士。

2. 将你的精力从"积极收入"转移到"被动收入"上来。列出至少三条不用工作就有收入的具体策略，不管投资还是生意领域的都可以。先做调查，然后开始行动。

3. 不要等以后去买不动产，而是买了不动产再开始等。

财富档案 16

富人勇往直前；
穷人畏首畏尾。

前面的章节中我们谈过财富蓝图的实现程序，让我们复习一下这个公式：思想产生感触，感触指引行动，行动导致结果。

数以百万计的人“想”着变富，成千上万的人立下宣言，幻想着如何变富。我几乎每天都想着如何变富，然而，在我坐下来沉思的时候，从来都没有遇到一袋子钱从天而降。实际上，我只不过是那些认为做点什么就能获得成功的不幸的人士中的一员。

誓言、幻想和沉思都是很好的工具，但在现实世界里，它们并不能带给你真实的财富。现实世界中，你要真正采取“行动”才能成功。为什么行动起决定性作用呢？

让我们回到财富蓝图的实现程序中看看，先看看思想和感

触，它们属于内心世界还是外在世界，当然是内心世界。那意味着行动是内心世界和外在世界的“桥梁”。

财富法则

行动是内心世界和外在世界的桥梁。

如果行动很重要，又是什么阻止了我们必须采取的行动呢？

是畏惧！

畏惧、疑惑和忧虑不仅是成功的最大障碍，也是幸福的绊脚石。因此，富人和穷人间一个最大的不同点在于：富人勇往直前地采取行动，穷人却被畏惧拖住了脚步。

苏珊·杰弗斯写过一本很棒的书，书名是《不为恐惧所动》(*Feel the Fear and Do It Anyway*)。大多数人最大的错误就是等着内心恐惧减弱或平息后，再开始行动。这些人永远都在等待。

我们有一个很受欢迎的项目叫精明勇者训练营。在这个训练营中，我们教会真正的勇士能“战胜对眼镜蛇的恐惧”。当然，那并不是说要杀了那条眼镜蛇，也不是扔掉那条眼镜蛇，

不是要避开那条眼镜蛇，而是要驯服那条眼镜蛇。

财富法则

真正的勇者能"战胜对眼镜蛇的恐惧"。

必须意识到，要取得成功，并不一定要摆脱恐惧。富人和成功人士有恐惧感，有疑惑，也有忧虑，但他们并不让这些感觉阻碍自己。而失败者总是恐惧、疑惑、忧虑，并且为它们所困。

财富法则

要取得成功，并不一定要摆脱恐惧。

因为我们是习惯的生物，所以不管是恐惧、疑惑、忧虑，还是不确定、不方便或不舒服，甚至没有情绪，我们也必须练习采取行动。

记得有一次在西雅图上课，即将结束的时候，我告诉学生们以后的 3 天会在温哥华开设百万富翁头脑集中培训。一个小伙子站起来说："哈维，我的家人和朋友中至少 12 个人参加了

这个课程，效果非常显著。他们每个人都比过去快乐了很多，而且都正在通往经济成功的路上。所以如果你在西雅图开课，我一定会来。"

我很感谢他的褒奖，然后问他有没有参加一些辅导课，他点点头，我说："我只能对你说三个字。"他高兴地问："哪三个字？"我简单地说："穷光蛋！"

然后我问他的经济状况如何，他羞怯地说："不是很好。"当然我的答复是："我说的也是真话！"然后我在教室前大声说道："如果你非常想去做某件事情，但是因为要开 3 个小时的车或坐 3 个小时的飞机或徒步 3 天，你就停止前行，那么还有什么会阻挡你前行呢？答案很简单：所有东西！任何东西都能阻挡你前行。这并不是因为难度有多大，而是由于你的承受能力！

"很简单，你是要做一个被困难吓倒的人，还是做不被困难吓倒的人，由你选择。如果你要创造财富或在其他方面有所成功，你就要成为一个勇者。无论什么代价，你都应该乐意付出。你必须'训练'自己不为任何事情所阻挡。

"成为富人并不那么简单，成为富人并不总是那么一帆风顺。事实上，成为富人有可能要历尽千辛万苦。但那又怎样

呢？富人的一条重要原则就是：‘如果你只想做容易的事，生活就会很艰难；但是如果你愿意去克服困难，生活就会很容易。’富人从不把自己的行动建立在简单方便之上，那种生活方式只能留给穷人和大多数中产者。”

财富法则

如果你只想做容易的事，生活就会很艰难；但是如果你愿意去克服困难，生活就会很容易。

演说结束，观众鸦雀无声。

随后，那个引起这场讨论的小伙子站起来感谢我让他“大开眼界”。当然，他选了这些课（尽管是在温哥华），有趣的是，当我离开的时候，无意中听到他在电话里跟朋友发表了跟我几乎相似的演说。那的确有效，因为第二天他又带了3个人来报名。他们都是来自东海岸的……而且他们都来到温哥华！

面对困难和不适，行动何以这么重要呢？就是因为你现在过得过于安逸。如果你想过上新生活，你就要冲破那个舒适的空间，锻炼自己做不容易的事情。

假设你现在过着第五等级水平的生活，但你想过上第十等

级水平的生活。第五等级水平及更低水平的生活在你的安逸生活区域内，但第六等级水平的生活已经超出了这个范围，在“不安逸”区域内。要从第五等级水平的生活提升到第十等级水平的生活，你就要走过那个“不安逸”的生活区。

穷人和大多数中产者都不愿意过不安逸的生活。那么，我告诉你一个只有富人和非常成功的人才知道的秘密：安逸的代价太高了。安逸的生活会让你觉得温暖、舒适、安全，但它不会助你成长。要成为一个人物，你就要扩大你的舒适空间，能让你真正成长只有走出那个安逸的空间。

问大家一个问题：你第一次做一件新事情的时候，是觉得容易还是不容易呢？答案通常都是很不容易。但后来怎样呢？是不是做得越多，就越觉得容易了？就是这样的。万事开头难，如果坚持并继续下去，最终你就会穿越那个困难区域，并获得成功。那么，你就有一个更新、更大的舒适空间，那就意味着你将成为一个更“大”的人物。

再强调一次，真正能让你成长的是当你感觉不容易的时候。从今往后，不管何时遇到不容易的事，不是要撤回到那个原来安逸的空间，而是拍拍自己的胸膛说：“我必须要成长，必须继续前进。”

财富法则

真正能让你成长的是当你感觉不容易的时候。

如果你要变得富有和成功，你最好习惯于不安逸的生活。有意识地走进非安逸区，做一些让你害怕做的事。在未来的日子，希望你能记住下面这个公式：CZ = WZ（安逸区域值=财富区域值）。

公式的意思就是"安逸区域"空间有多大，你的"财富区域"空间就有多大。扩大你能拥有的安逸区域，你就会扩大自己的收入和财富空间。你越满足于舒适，就越不愿意去冒险，机会就越少，见到的人就越少，尝试的方式就越少。你们明白我的意思了吗？你生活得越安逸，就越不敢去冒险。

相反，当你愿意开放自己，扩大自己的机会区，那就有机会获得更多的收入和财富。那么，当你有一个更大的"容器"（舒适空间），上天很快就会将这个空间填满。富人和成功人士都有一个大的舒适区域，而且他们不断扩大这个空间，以至可以收获和储存更多的财富。

没有人因生活不安逸而死，但安逸的生活却会扼杀人的更多思想、更多机遇、更多行动及更多的成长空间。安逸害死人！如果你的目标是过上安逸的生活，那我敢保证两件事。首先，你永远都不会富有；第二，你永远都不会快乐。幸福从来都不是来自于平淡无光的生活，也从来不是来自充满假设的幻想。幸福是从我们自然成长及开发我们潜能的过程中产生的。

请做这样的尝试，如果下次你感到困难、不确定或者恐惧的时候，不要退缩，不要退回那个安逸的区域，而是要奋勇向前。要清楚并体验那种困难的感觉，要认识到这些只是感觉而已——它们根本无法阻止你前行。即使再困难，如果你勇往直前，最终一定会达到你的目标。

困难的感觉会不会消失都没关系，如果那种感觉减弱的话，就把它作为需要增强你的目标的迹象，因为在你感到安逸的那一刻，你就已经停止前进了。同样，要发挥你的最大潜能，你就必须总是生活在安乐窝的边缘。

因为我们是习惯的生物，所以我们必须多实践。我强烈建议你要无所畏惧、不怕麻烦、不畏艰难地行动，即使毫无心情也要去行动。这样做，很快你的生活水平就会提高了。一路上，一定要检查你的账户，因为这样能保证账户里的钱快速

增长。

在一些培训课的班上，我问学员：“你们有多少人会不畏恐惧和困难地采取行动?”通常，几乎每个人都举起了手。我接下来会说：“说得容易！那让我们看看你们能不能做得到。”我取出一根钢制尖头的木箭，并解释说，作为这一课程的训练，就是要你用自己的喉咙折断这根箭。然后，我向他们展示，在另一个人张开手掌顶着箭的另一端的时候，那个钢制箭头会如何穿透柔软的喉咙。我的意思就是面对木箭，在它穿透你的脖子之前，就用喉咙折断它。

这时候，许多人都震惊了！有时候我会选一个志愿者来做这个练习，有时把箭分给每个人。我扮演观众，看到上千人都能够将箭折断！

这个杂技表演就这样算完了吗？是的。很可怕吗？一点都没错。很难吗？当然难了。但是，再次申明，这里的意思就是恐惧和困难都不能吓倒你。意思就是要让你去练习，去磨练自己，不管付出什么代价，而且不管会发生什么都要勇往直前地行动。

真的很多人折断那根箭了吗？是的，每个全力以赴面对木箭的人都能将它折断。但是，那些慢吞吞、心不在焉或根本不

在乎的人，没有一个能折断它的。

在折箭训练之后，我问他们："你们当中，有多少人发现其实箭比你想象得更容易折断呢?"所有人都认为比他们想得容易得多。

你的思想是历史上最伟大的肥皂剧作家，这些剧情让人无法置信，通常情况下都是从来没有发生过或许永远不会发生的喜剧和悲剧。马克·吐温说得好："我的人生中有千千万万种可能，但事实上大多数都没有发生过。"

你一直都要弄清楚最重要一件的事就是：你并不是你的思想。你比你独立的思想更强更大，你的思想就如同你的手一样，只是你身体的的一部分。

这里有一个引人深思的问题：如果你的手也跟你的思想一样会怎样呢？它总是鞭笞着你，而且永远都不会停下，你会怎么办呢？许多人都会这样回答："把手砍了！"但是你的手的作用无穷，为什么要砍掉它呢？真正的答案就是，你必须控制它、管理它、训练它，为你工作而不是到处捣乱。

要获得幸福和成功，最重要的技能是训练和管理你自己的思想，这就是这本书所要处理的问题。

财富法则

要获得幸福和成功，最重要的技能是训练和管理你自己的思想。

如何来训练你的思想呢？你可以从观察开始，留意你的头脑是如何不断地产生不利于你获得财富和成功的想法的。当确认那些想法之后，你就可以有意识地用有益的想法取代那些无益的想法。在哪里你能找到这些有益的想法呢？就在这本书里。这本书里的每一条宣言都是有益且成功的思想方式。

汲取这本书里提到的思想方式、生存方式和态度，将之变成你自己的东西。你无需等着正式的邀请函，现在就下定决心吧，如果你选择像这本书所描述的一样去思考，而不是像过去一样用自我挫败的心理习惯去思考的话，你的生活会更精彩。从今往后，下定决心，控制你的思想，而不是让思想控制你。从现在开始，你的思想不再是船长了，你当了船长，你的思想在为你工作。

你可以选择自己的想法。

任何时候，你都可以自由删除那些对你不利的思想；任何

时候，你都可以安装可以自我鼓励的思想，只要简单地选择并集中精力就可以了。你有能力控制自己的思维。

正如前面我所提到的，在一次培训课上，我最好的一个朋友，也是热销书的作者罗伯特·艾伦（Robert Allen）说了一句意义深远的话："没有一种思想可以免费待在你脑子里的。"

他的意思是，你得为那些消极的思想付出代价。你为此要付出金钱、精力、时间、健康，甚至是幸福。如果你想很快拥有新的生活，就开始将思想分成两类吧——有益的或是无益的。观察你的思想，看它对你的幸福和成功有利还是有弊，然后选择有益的思想，热情地招待它们，拒绝关注那些不利的思想。如果一种不利的思想冒出来，立刻说"马上制止"或"谢谢你的分享"，然后让有益的思想取代它。我称这个程序为动力思想，记下我说过的话，如果你练习这种方式，你的生活就会改变。我敢保证！

那么，"动力思想"与"积极思想"的区别在哪？区别很微妙却很深奥。我认为，人们拥有积极思想试图但却假装认为一切都是美好的，而事实上根本不是那样。而有动力思想的人则认为一切都是中性的，万物都没有意义，除非我们赋予它意义，我们会编出故事，赋予其意义。

这就是“积极思想”和“动力思想”的区别。思想积极的人相信他们的想法是正确的，而持“动力思想”的人则认识到我们的思想不一定正确，但不管怎样，从我们编一个故事开始，我们就可能编另一个故事来支持自己。这么做并不是因为我们新的思想在任何意义上都是正确的，而是因为它对我们更有意义，且感觉比不利的思想好得多。

在这部分结束之前，我必须提醒你们——不要在家里尝试折箭练习。这个练习必须在特定的情况下实行，否则会伤害到自己，也可能伤害到身边的人，这个项目中是有保护设施的。

宣言 **把手放在胸前说：**

“我无所畏惧。”

“我从不迟疑。”

“我无所顾虑。”

“我不怕麻烦。”

“我不怕艰难。”

“即使心情不好，也一如既往地行动。”

指着头部说：

“我拥有百万富翁的头脑！”

百万富翁思维行动指南

1. 列出三件跟金钱有关的你最担心、最关心或最害怕的事，然后向它们挑战。对于每一件事，写下如果你害怕发生的事情真的发生了，你会做什么。你还能生存吗？你还能东山再起吗？答案如果是确定的。那么，就别再担心了，开始向着富裕的道路前进吧！

2. 试着走出你的安逸空间。有意识地去做让你感到困难的决定，去跟你平常不说话的人说话，要求升职或涨工资，每天提前一个小时起来，晚上到森林里走走。

3. 利用“动力思想”。观察自己及思想的模式，只采纳对你的幸福和成功有益的思想。无论何时，当它跟你说“我不行”“我不想”或“我不喜欢”的时候，都让它别出声。别让这些担心受苦、只求舒适的思想打败你。自己制定一个规则，无论何时，某种思想试图阻止你做对成功有益的事情的时候，无论如何你都得采取行动，要向你的思想证明，你才是老板，而不是它。这种做法不仅增加你的自信心，而且那种声音会越来越微弱，因为它意识到已经对你毫无作用了。

安德鲁·威尔顿的成功故事

哈维你好：

我叫安德鲁·威尔顿，今年18岁，刚上完大学一年级。两年前我参加了百万富翁头脑集中培训，从那时开始，我将所学的技巧运用到了生活当中。

在刚过去的二月份，我的朋友们都在工作或拜访家人，而我用所存的钱已经在西班牙南海岸度10天的假了。这是多么美妙的经历啊！

如果我没有实施在百万富翁头脑集中培训中学到的方法，我永远都不可能获得经济上的自由，想去哪里就去哪里，想做什么就做什么了。

财富档案 17

富人在不断学习中成长；
穷人则认为自己无所不知。

在培训班上，一开始我就向学员们介绍英语中最危险的三个字，这三个字就是“我知道”（I know that）。那么，如果你真的知道某件事情，那你是如何知道的呢？很简单，如果你经历过，你便会知道了。否则，你只是听说过，读到过，说起过，但并不真正知道。坦白地说，如果你还不是真正富有或真正快乐，说明你该学一些与金钱、成功和生活有关的东西了。

在本书的开始，我曾讲过，在我“一无所有”的日子里，一位千万富翁的朋友很同情我的处境，我有幸听到了他的建议。还记得他当时对我说：“哈维，如果你没达到你期望的那样成功，那就仍然有你所不知道的东西。”幸运的是，我将他的建议铭记心中，从“无所不知”改为“无所不学”。从那一刻起，一切都变了。

穷人总是想证明自己是对的，他们带着面具，假装知道一切，然而世间一个小小的不幸，或暂时的障碍就能让他们破产或为生存而挣扎。

我最愿意说的一句话就是："要么你是正确的，要么你是富裕的，但不可能两者都是。""正确"意味着你要保持你原有的思想和行为方式，不幸的是，这种方式恰恰让你成了现在的样子。这个哲理同样适用于幸福问题，即"要么你是对的，要么你是幸福的"。

财富法则

要么你是正确的，要么你是富裕的，但不可能两者都是。

作家、演说家吉姆·罗恩有一句著名的话，用在这里再恰当不过了："如果你一直做你常做的事，那你也只能一直获得你常获得的东西。"你已经熟悉你的方式，但你需要的是掌握一些新的方式。这就是我写这本书的原因。我的目的就是给你一些新的思维档案，添加到你原有的思想里面。新档案包装新的思想方式、新的行动方式，必定会产生新的成果。

物理学家认为万物都不是静止的，一切有生命的东西都处于不停的变化之中。拿任何一种植物来说，如果一棵植物不长了，那它肯定是快死了。人和其他一切生物体也一样，如果你不成长了，就接近死亡了。我最喜欢的一句话来自作家及哲学家艾利克·霍芬，他说："好学者将继承整个世界，而觉得什么都知道的人将穿着漂亮的盔甲生活在并不存在的世界里。"换种说法就是，如果你放弃不断地学习，就会被别人远远抛在身后。

穷人声称自己的时间和金钱有限，无法接受培训；而富人则引用本杰明·富兰克林的话说："如果你觉得教育费用太昂贵，那就愚昧好了。"我相信你一定听过这句话："知识就是力量。"而力量就是采取行动的能力。

开设百万富翁思维集中培训班时，我会发现很多很有趣的事，通常那些一文不名的人会说："我不需要参加培训"、"我没时间"或者"我没钱。"而那些百万、千万富翁都会说："如果我只能学到一件新事物，只进步了一点点，那也是值得的。"顺便说一下，如果你没有时间去做你想做而且应该做的事情，那么你会被时间所淘汰；如果你没有钱去学习如何才能成功，那你就比别人会更需要钱。说"我没钱"并不能让一切改观。

你什么时候有钱呢？从今天开始的两年或五年后会有什么不同呢？答案很简单：没有任何改变！而且那个时候，你还是会说同样的话。

我想，你们赚钱的唯一方法就是要学会从内到外玩转金钱的方法。你应该学习迅速增加收入、管理财务、有效投资的技巧和策略。对愚昧的定义就是一遍又一遍地做相同的事情，却期待有不同的结果。如果你所做的有效的话，你早就该富有快乐了。所以，你脑子里想到的话都只不过是个借口或为自我辩护罢了。

我讨厌这样咄咄逼人，但这是我的工作，我相信一个好的培训者对你的要求超过你对自己的要求。否则，你为什么需要有一个培训者？作为培训者，我的目的就是要训练你、激发你、鼓励你、诱导你，让你去做全面的观察，发现到底是什么拖了你的后腿。总之，不管付出什么代价，去做那些能让你生活在更高水平的事。如果非得这样的话，我想把你撕成两半，然后再按有用的方式拼起来。不管付出什么代价，不管做什么，只要你比现在快乐十倍，比现在富裕十倍，我都会去做。如果你想找个盲目乐观的人，那我不是你的选择。如果你想快速不断地成长，那我们就继续吧。

成功是一门技能，你可以学习任何领域的成功之道。如果你想成为优秀的高尔夫球手，你得学习如何打高尔夫球；如果你想成为一名优秀的钢琴家，你就练习如何弹钢琴；如果你想真正快乐，就学习如何才可以快乐；如果你想变得富有，就学习如何赚钱。不管你现在在哪里，不管你从何处开始，都没关系，重要的是你愿意去学习。

有一句很著名的格言就是："每位大师都曾是失败者。"举一个例子，前一阵子，我的培训班上来了一位奥林匹克滑雪运动员。当我提到这条格言的时候，他站起来，希望分享他的故事，我原以为他要竭尽全力反对我的话呢。恰恰相反，他告诉我们，当他还是个小孩的时候，他是如何差劲的一名滑雪运动员，他的同伴有时都不愿意叫他一起去滑雪，因为他滑得太慢。为了跟得上他们，他每个周末早早地就到山上训练。很快，他不仅赶上了同伴，而且超过了他们。后来他参加了一个比赛俱乐部，得到了一个顶极教练的指导。他最后说："现在我算是个熟练的滑雪运动员了，但我的的确确是从一个失败者开始的。哈维的话完全正确！你可以学习任何事情的成功之道。我曾学习如何在滑雪运动上取得成功，而我的下一个目标就是如何成功地赚钱！"

财富法则

每位大师都曾是失败者。

没有谁天生就是理财家，每位富翁都是通过学会如何成功地掌握金钱游戏的，你也不例外。记住，你的座右铭应该是：如果他们能做到，我也可以！

我要跟你们分享一个很少有人知道的秘密：变富并保持富有的最快方法就是提升自己！即让自己成为一个“成功”人士。再说一次，你的外在世界只不过是你内心世界的反射罢了。你是根，你的成绩是果。

有句话说：“不管去哪里，你都得把自己带上。”如果你把自己培养成在个性及思想上都很成功的人，自然而然地，在任何方面、做任何事情，你都会成功。你将拥有绝对选择的能力，你拥有在选择任何职业、事业或投资领域的能量，而且知道你自己一定会成功，这就是本书的精华。如果你是第五等水平上的人，你获得的成果也只是五等水平。但是，如果你成为第十等水平的人，你就能获得十等水平的结果。

无论如何，记住这个警告：如果你不从内心提升自己，也

许你以某种方式赚到了很多钱，那最多也就是一次意外而已，很快你就会失去它。但是如果你由内而外都是成功人士的话，你不仅能赚钱，还能存钱，让钱增值，最重要的是，你会真正地快乐。

富人的成功顺序是：做人、做事、有钱。

穷人及中产者认为成功的顺序是：有钱、做事、做人。

穷人及中产者认为："如果我有很多钱，我就可以做我想做的，那我就能成功。"而富人的逻辑是："如果我成为一个成功的人，我才能做我应该做的，得到我想得到的，包括很多钱。"

这里还有一些只有富人才知道的东西：创造财富的目标，最主要的不是拥有很多的钱，而是帮助提升自己，成为最优秀的人。其实，那就是你的总目标，让自己成"人"。有人问世界著名的歌手和演员麦当娜为什么每年都要更换角色、改变音乐风格和个人风格，她回答说，音乐是她用来表达她"自己"的方式，而每年彻底地改变自己让她成为了她想做的人。

总之，成功不是"做什么"而是"做怎么样的人"，好在"做怎么样的人"是完全可以训练和学习的。我知道，我决非完美无缺，但我看到现在的我与二十年前的我截然相反时，我

能看出那时“我和自己的财富状况”与现在“我和自己的财富状况”有着直接的关系。我学到了成功的方法，所以你也可以。以我个人的经验来看，每个人都能被训练成成功人士。我是被训练成功的，而现在我已经培训出了成千上万的成功者。

富人与穷人及中产阶级人士之间的主要区别在于富人是自己所在领域的行家，中产阶级人士在他们的工作领域中普普通通，而穷人则一窍不通。你在工作上表现如何？你在事业上表现如何？看看你的薪水就知道了，很简单：要领最高的工资，你必须最优秀才行。

财富法则

要领最高的工资，你必须最优秀才行。

在体育世界中，我们发现了这条原则：通常情况下，每项体育运动中最好的运动员赚的钱最多，他们获得赞助的钱也越多。这条原则同样适用于商业界。不管是选择做企业家、职业运动员、网络工作者还是经销商，不管你是做委托销售者还是工薪阶层，不管你是不动产、股票还是其他任何东西的投资者，一切都是公平的，你在那个领域做得越好，赚得也就越

多。这也是为什么要持续学习的另一个原因，而且不管在哪个舞台上，增强你的能力是非常必要的。

值得说明的是，富人不仅坚持学习，而且还确保自己向那些已经到达他们期望的目标的人学习。就我个人而言，我总是努力做到向真正的大师们学习——不是那些自称是专家的人，而是那些以真实成绩来证明自己言行的人。

富人会采纳比他们富有者的建议，穷人则听取朋友们的建议，而那些朋友跟他一样一无所有。

最近，我接触了一位投资银行家，他一直建议我投资几十万和他一起做生意。不过他让我向他递交账务报表，然后他才可以推荐我做什么。

当时，我看着他的眼睛说："不好意思，难道你不也要给我一份吗？如果你要我雇你管理我的金钱，你给我递交一份你的账务报表不是更合适吗？如果你不是很富有的话，就别来打扰我了！"他感到很震惊。

如果你要爬珠穆朗玛峰，你会不会雇一个从来没爬到山顶的人做向导？所以，我当然建议你把注意力和精力重点放在持续学习上，但同时，还要谨慎地选择你所学习的对象。如果你跟一个一文不名的人学习，即使他是个咨询顾问、教练或企划

师，他们唯一能教你的就是如何成为另一个一文不名的人!

顺便说一句，我强烈建议你雇一名自身就很成功的教练。一位优秀教练能让你所做所为都走上正轨。有的教练是“生活”教练，他们能处理好所有的事情，而另外一些教练是专门教练，可能包括表演、金融、商业、人际关系、保健，甚至是精神上的教练。也就是说，你要了解教练们的背景，确定他们能向你证明他们在那个重要的领域是成功的。

就像登上珠穆朗玛峰有成功的路线图一样，同样也有一些带来高收入、快速实现经济自由、获得财富的方法和策略。

在这里，我强烈建议你们将收入的百分之十作为教育基金。这些钱专门用来上课、购书、买磁带、买 CD 片，或用于其他提升自己的途径，不管这些学习是通过正规教育体系、私人培训公司，或是个性化的一对一教学。不管选择哪种方式，这份基金能保证你有必要的资金去学习成功，而不是重复穷人的口头禅“我早知道了”。

学得越多，赚的也就越多……然后你就可以将多赚的钱存入银行。

宣言 **把手放在胸前说：**

“我决心坚持不懈地学习和成长。”

指着头部说……

“我拥有百万富翁的头脑！”

百万富翁思维行动指南

1. 致力于自我成长。每个月至少读一本书，听一盘有教育意义的磁带或CD，或参加赚钱、个人成长的培训班，这样你的知识、你的自信、你的成功就会突飞猛进！

2. 考虑雇一个私人教练，让你走上正轨。

我现在到底该做什么?

那么现在怎么办?该做什么?从哪里开始?

前面我已经说过了,而且我还会一遍又一遍地重复:“只说是没有用的!”我希望你能喜欢读这本书,但更重要的是,希望能利用里面的原则,迅速提高生活质量。不过,以我的个人经历来看,单单读书并不能产生你所期望的结果。阅读只是个开始,但若想在现实生活中取得成功,你就必须采取行动。

在本书的第一章,我介绍了财富蓝图的概念。简而言之:你的财富蓝图决定你的财富命运。要改变你的财富蓝图,获得财富上的成功,就要确保采纳我在讲解言语出现、模仿和具体事件时提出的建议,并付诸实践。同时,我鼓励你每天坚持做推荐给你的宣言。

在第二章里,你学到了 17 种富人、穷人及中产阶级人士各不相同的思维方式。我建议你通过每天重复他们的宣言来钻研各个“财富档案”,这样就会让这些原则植根在你的头脑当

中。最后，你会发现自己开始用全新的眼光看待金钱。这样，你就会做出新的选择，并创造新的成绩。为了加速这个进程，要确保完成每个“财富档案”末尾所提到的行动指南练习。

行动指南练习是非常必要的。改变是永恒的，小到每个细胞——你的大脑线路将得到重组。这意味着你得把那些书本中的知识落实到实践中来。不仅要读、要说、要想，还要真正地行动。

当心你大脑会有这样的杂音：“练习，别提它了。我不需要，也没时间去练习。”知道是谁在那里说话吧？被以前格式化了的思维，就是它！记住，它不希望发生变化，最好永远待在安逸区里。别听它的。马上行动，发表宣言，然后就看着你的生活突飞猛进吧！

如前所述，我深谙自己的成功之路，所以现在轮到我去帮助别人了。我的使命就是“教育和鼓励他人用勇气、决心、快乐战胜恐惧、需求和义务，成为更高境界的自我”。

让我非常兴奋的是，我已经帮助超过 25 万的人走上更富裕、更幸福的生活道路。

后记：财富共享

真正富有的标志是由你能给别人拿出多少钱来决定的。

——T. 哈维·埃克

这本书教你如何观察自己的思想、挑战极限，改变与金钱相关的消极思想、习惯和行为。我们从金钱讲起的原因就是因为它是引起大多数人的生活中痛苦的东西。当然，你还可以延伸思考。你一旦开始重新审视自己在理财上的消极方法，这种意识同样也会扩展在生活的其他领域。

这本书的目的就是帮助你提高自觉意识。再强调一点，意识在不断观察你的思想和行为，所以你可以从现在的选择入手，而不是根据过去的程序化行事。那种力量来自对更高自我的回应，而不是受恐惧驱使的“更低”的自我。这样你就会把自己调整到最佳状态，实现自己的最终目标。

但你知道吗？转变的实质不仅仅关系到你，而且还关系到

我们的整个世界。我们的世界是对构成这个世界的所有的人的映射。一旦每个人的意识觉醒了，那么整个世界的意识也会觉醒——从畏惧到勇敢，从仇恨到友爱，从贫穷到繁荣。

因此，我们每个人要先点燃自己，然后才能为这个世界增添光彩。

如果想让世界成为某种模式，首先得从你自己做起。如果想让世界变得更好，那就先让自己变得更好。这就是我为何认为你们有责任充分发挥自己的潜能，创造富有和成功生活的原因。这样，你们就可以帮助他人，让我们的世界朝积极的方向发展。

因此，请你和他人一起分享这些提高意识、自我激励的信息吧。让这本书的信息尽可能地传递给更多的人，至少把它传给一百个你的朋友、家人及同事，或者可以考虑把它作为一份改变生活的礼物送给他们。他们不仅会从中学到有效的财富理念，还能学到如何观察自己的思想，提高自觉意识，从而增加这个世界的自觉意识。让你的朋友和家人一起分享这种与众不同的经历将是一件幸事。我的梦想就是，每一次一本书，一堂课，一个人，我们就能让世界变得更美好。我希望你能够支持我，让这个梦想成为现实。

致 谢

著书看似个人的事，但事实是，想让成千上万的人阅读你的书，这就需要整个团队的努力。首先，我要感谢我的妻子罗谢尔，女儿麦迪逊，儿子杰西，谢谢你们给了我做这一切的空间。我还要感谢我的父母山姆和萨拉，我的妹妹玛丽和妹夫哈维，谢谢你们一直以来的关爱和支持。其次，非常感谢盖尔·巴斯利、米歇尔·布尔、雪莱·威纳斯、罗勃特和洛葛仙妮·瑞欧佩、唐娜·福克斯、A. 凯基、杰夫·费根、科里·科温伯格、克里斯·埃贝森，还有巅峰潜能培训公司的整个团队，感谢你们辛勤的努力和奉献，你们积极的付出不但改变了人们的生活，也让巅峰潜能培训公司成为世界上发展最快的个人发展培训公司之一。

谢谢杰出的图书代理邦妮·索洛，谢谢你一直以来的帮助和鼓励，谢谢你指导我了解写书的繁琐细节。同时，非常感谢哈珀商业出版公司的团队：出版商史蒂夫·汉森姆非常看好这

个计划，并对这个计划倾注了大量的时间和精力；出色的编辑赫伯·沙夫纳；销售总监基思·菲佛尔；广告总监拉里·休斯。特别感谢我的同行杰克·康菲德，罗伯特·艾伦、马克·维克特·汉森，谢谢你们的友谊及至始至终对我的支持。

最后，我要诚挚地感谢所有来参加巅峰潜能培训班的学员、工作人员和我的投资合伙人，没有你们，就没有这个改变人们生活的培训班。

［Ｇｅｎｅｒａｌ Ｉｎｆｏｒｍａｔｉｏｎ］
书名＝有钱人和你想的不一样　百万富翁的思维密码　白金升级版
作者＝（美）Ｔ．哈维·埃克（Ｔ． Ｈａｒｖ Ｅｋｅｒ）著
页数＝２３８
ＳＳ号＝１３１９６２９７
出版日期＝２０１２．０６
出版社＝北京：中华工商联合出版社
ＩＳＢＮ号＝９７８－７－５１５８－０１９１－９
中图法分类号＝Ｂ８４８．４
原书定价＝２９
参考文献格式＝（美）Ｔ．哈维·埃克（Ｔ． Ｈａｒｖ Ｅｋｅｒ）著．有钱人和你想的不一样　百万富翁的思维密码　白金升级版．北京：中华工商联合出版社，２０１２．０６．
内容提要＝在本书中将为你揭秘为什么有些人注定能成为富翁，而其他人却注定贫困一生。主要内容包括：你的财富蓝图；财富档案等。